# John Labatt Limited Annual Report 1976

HOWARD ROSS LIBRARY
OF MANAGEMENT

SEP 25 1976

McGILL UNIVERSITY

John Labatt Limited is a broadly based food and beverage company with major participation in the brewing, consumer foods and agri product industries.

The company operates 14 breweries across Canada with a total capacity of 7.5 million barrels, making it the leading brewer in Canada with 38 per cent of the national market for the year ending April 30, 1976. The company has an interest in breweries in Brazil and Zambia and exports to the United States.

The Consumer Products Group operations of the company include wines, quality confectionery, soups, jams, puddings and the largest domestic production of pasta products. Food service operations are carried on in Canada and the United States.

Within the Agri Products Group, the company is the world's largest producer of wheat starch and gluten and Canada's largest flour miller. The group is also a major processor of industrial milk, livestock feed and organic chemicals.

The company has its origins in a London brewery established in 1828 and many of the company's divisions have deep roots in Canada's economic history. This year we are proud to draw your attention to Ogilvie Mills Ltd., a company established in 1801 and celebrating its 175th year of serving the Canadian consumer.

TABLE OF CONTENTS


| | PAGE |
|---|---|
| Financial Highlights | 1 |
| Report to Shareholders | 2 |
| The Spirit of Investment | 4 |
| The Brewing Group | 7 |
| The Consumer Products Group | 11 |
| The Agri Products Group | 15 |
| Financial Review | 18 |
| Accounting for Inflation | 20 |
| Consolidated Financial Statements | 21 |
| Seven Year Review | 29 |
| Corporate Information | 30 |

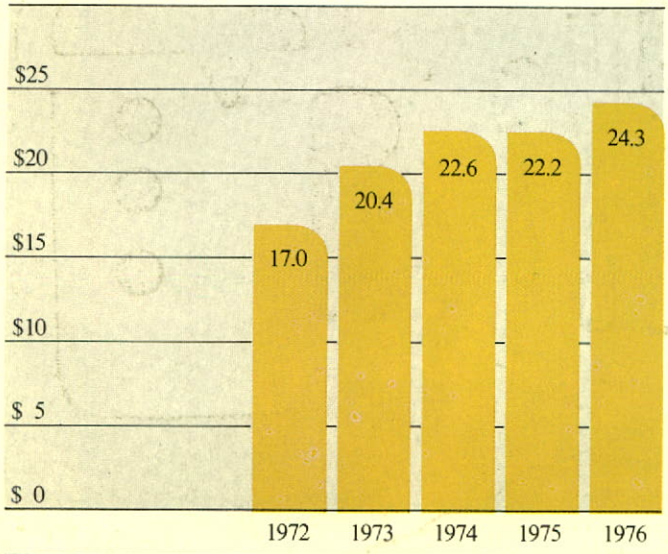

The Annual and Special General Meeting will be held at 11:30 a.m. on Friday, September 10, 1976 at the corporate offices of the company, 451 Ridout Street North, London, Ontario. Shareholders are encouraged to attend the meeting, but if unable, have the opportunity to participate by completing and returning the enclosed proxy.

# Financial Highlights

| John Labatt Limited (Incorporated under the laws of Canada) and subsidiary companies | 1976 | 1975 | Percent change |
|---|---|---|---|
| OPERATIONS DATA | | | |
| Gross sales | $837,218,000 | $727,457,000 | +15.1 |
| Earnings before extraordinary item | 24,327,000 | 22,176,000 | + 9.7 |
| Net earnings | 26,873,000 | 22,176,000 | |
| Cash income before extraordinary item | 45,639,000 | 38,121,000 | +19.7 |
| Capital expenditures | 25,956,000 | 28,328,000 | |
| Working capital | $ 90,992,000 | $ 54,050,000 | |
| PER COMMON SHARE DATA | | | |
| Earnings before extraordinary item | $2.24 | $2.09 | + 7.2 |
| Net earnings | 2.50 | 2.09 | +19.6 |
| Fully diluted earnings before extraordinary item | 1.89 | 1.84 | + 2.7 |
| Fully diluted net earnings | 2.07 | 1.84 | |
| Dividends paid | 1.03 | .98 | |
| Cash income before extraordinary item | $4.41 | $3.81 | +15.7 |
| STATISTICAL DATA | | | |
| Number of shareholders—preferred | 4,735 | 5,293 | |
| —common | 9,385 | 9,205 | |
| Number of employees— | 12,150 | 11,600 | |

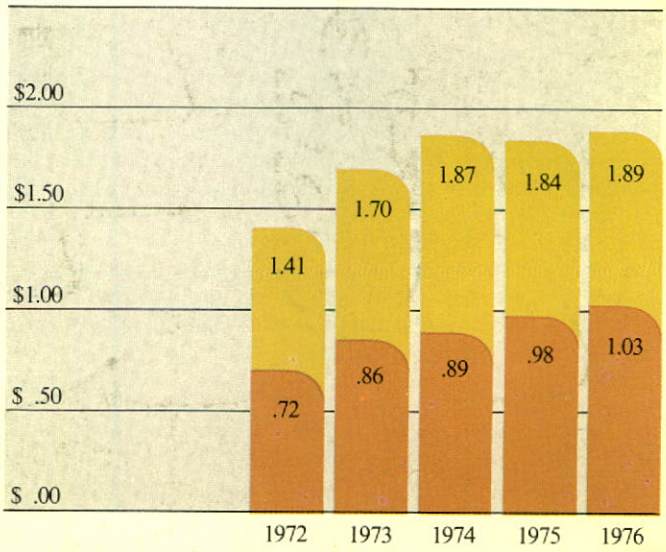
EARNINGS BEFORE EXTRAORDINARY ITEMS

*millions of dollars*




FULLY DILUTED EARNINGS AND DIVIDENDS PAID PER SHARE

*Fully diluted earnings*
*Dividends paid on common shares*



# Report to Shareholders

*For the year ended April 30, 1976*

The company had a good year marked by a number of accomplishments in all groups.

The Brewing Group's performance was strong. Labatt Breweries of Canada's domestic volume increased 6.0 per cent and the company increased its share of the domestic market from 36.9 per cent to 38.0 per cent. Industry volume increased 2.8 per cent, a modest improvement over last year's industry growth rate of 2.4 per cent. Price adjustments were eventually attained in most provinces, however, delays in receiving these adjustments to match cost increases adversely affected margins.

The Consumer Products Group made a material contribution to corporate results for the first time. At Catelli, margins improved in almost every product line due to exceptional productivity advances. Parnell had a strong year and Laura Secord made a small profit compared to substantial losses in the last three years.

Within the Agri Products Group results were mixed. A significant loss at Industrial Grain Products was the company's major profitability problem in 1976. The Ault contribution increased due to volume gains and Miracle Feeds showed a substantial improvement in profit.

The company had gross sales of $837,218,000 compared with $727,457,000 last year, an increase of 15.1 per cent. Earnings before an extraordinary item of income increased 9.7 per cent to $24,327,000 from $22,176,000 a year ago. The amount of profit earned on each sales dollar declined this year to 2.91¢ from 3.05¢ a year ago due to inflationary pressures. Return on assets employed, however, improved from 8.2 per cent to 8.6 per cent this year.

Allowing for the effects of inflation, the return on assets employed was 5.4 per cent for the year as compared with 5.2 per cent in 1975. The method of accounting for inflation is detailed on page 20.

After providing for dividends on preferred shares, earnings before an extraordinary item were $2.24 per common share, compared with $2.09 last year.

On a fully diluted basis, which assumes the conversion of all outstanding preferred shares and convertible subordinated debentures to common shares, earnings were $1.89 per common share, compared with $1.84 earned in the previous year. The extraordinary item of income of $2,546,000 or 18¢ per share fully diluted, arose from income tax recoveries which were not provided for at April 30, 1975 but were realized during the year.

### ROYAL COMMISSION ON CORPORATE CONCENTRATION

At the 1975 Annual Meeting, shareholders were told that the company intended to cooperate fully with the Royal Commission on Corporate Concentration—"The Bryce Commission." In February, the company submitted a comprehensive brief on the history of John Labatt Limited and its role and operations in the Canadian community. In April, the President appeared before the Commissioners and this was reported to shareholders with the interim results mailed in June of this year.

For your company and for others this was a positive exercise from which government and the public may gain a better exposure to the objectives and operations of Canadian corporations. This should result in the development of a better understanding of Canadian corporations. Corporations are indeed concentrations of economic power but concentrations that should be very much in the interest of the public and critical to the economic development of this country. The company looks forward to the results of the deliberations of this Royal Commission, expected later this year.

### ANTI-INFLATION BOARD

On May 25, 1976, the Federal Government announced amendments to the Anti-Inflation regulations originally introduced on October 14, 1975. In their present form, the amendments go far beyond the immediate need to control prices and may well impair the longer term momentum of the corporate sector of the Canadian economy. At this time, the draft regulations are not yet law, and your company has been invited to react to the proposals. It intends to do that as forcibly as possible.

### EMPLOYEE COMMUNICATION

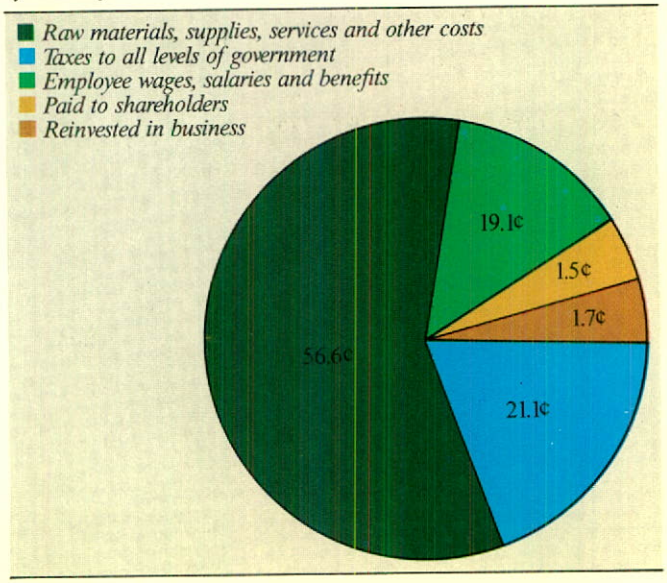
The corporation has a responsibility to better communicate the role of business. During the year, the company commenced a program to acquaint employees with the business environment. This program, which involves direct discussion with all employees, treats such matters as profitability, the need for it, and its relationship to capital investment. It is also designed to increase awareness of specific corporation goals by explaining operations, opportunities and problems of the Labatt group. The program seems to have advanced well with the endorsement of senior management and the Board and it will be expanded to all operating divisions.

### MANAGEMENT AND DIRECTORS

During the year, certain senior management changes took place. Mr. W. F. Read, a Senior Vice-President, assumed responsibility for the Consumer Products Group while retaining certain of his previous functions in the area of capital expenditure control. Mr. B. G. Brighton, a Senior Vice-President, assumed senior administrative responsibilities in addition to his role as the company's senior financial officer. Mr. R. W. Luba, formerly Vice-President, Finance, was appointed a Senior Vice-President, with responsibilities for corporate development, research and international operations.

## THE LABATT DOLLAR 1976

*Disbursements of the average dollar collected by Labatt from its customers.*



The Royal Commission on Corporate Concentration provided the company with a positive opportunity to clarify the role of the Board and the selection criteria employed for outside directors in the Labatt context:

"The Company is proud of the extent to which its Board of Directors becomes involved in the affairs of the Company, in determining its future growth, shaping its corporate policies and providing valuable advice and counsel to the management of the company. The philosophy underlying the make-up of the Labatt Board is to attempt to achieve the ideal balancing of a number of factors, which can be summarized as follows:

a) it is obviously important that each of the directors has achieved a considerable degree of success in his chosen field.

b) it is equally important, for a full consideration of all aspects of matters that come before the Board, that the directors as a group represent a cross-section of occupations and disciplines.

c) having regard to the fact that the company's overall operations are national in scope, regional representation on the Board provides the company with knowledgeable advice and counsel as to local conditions and requirements.

d) the substantial investment of the company in the province of Quebec, particularly in the consumer products area, makes it imperative that the company have access to the thinking of the French-speaking community.

e) senior management expertise on the operation of the company should be available to the Board."

By any definition, the John Labatt Limited Board is a working board, and a well-informed source of counsel to management.

Late in the year, Mr. John B. Cronyn retired as an officer and as a Vice-Chairman of the Board. A member of the company for 29 years and a director since 1959, Mr. Cronyn had a substantial role in the building of the company as it is today. He will continue as a director and as Chairman of the Public Responsibility Committee of the Board.

In January of this year, members of the company were saddened by the death of the Honourable L. P. Gélinas, an honorary director of John Labatt Limited and for eighteen years a director of the company. Mr. Gélinas was a distinguished Canadian and during his association with this company he made a valuable contribution.

## OUTLOOK

The company is entering 1977 in a strengthened position over last year but its full potential may be restricted due to current uncertainty in the Canadian economic outlook and new factors affecting the business environment such as the Anti-Inflation Board. Labatt's share of the Canadian beer market is strong. Laura Secord has made progress and operational efficiencies are evident in most Consumer Products divisions. The Agri Products Group overall has prospects for a much better year.

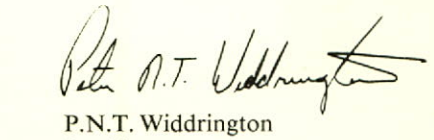
Relative to last year, the company's cash flow position is strong. However, with the uncertainty of the effects of the Anti-Inflation Board regulations on profitability, it is difficult to predict the adequacy of internally generated funds in the future and the availability of adequate external financing for all Canadian industry is a major concern. The economic environment must be allowed to change to enable sufficient corporate profitability to encourage investment in Canadian industry.

It is essential that there be a broad understanding that increased profitability is a prerequisite to improved quality of life. This is a difficult task. Corporations must begin by clearly stating that profits are quite consistent with socially responsible behaviour. Profits are a measure of how efficiently a company is using its allocation of society's scarce capital and capital is one of Canada's greatest resources. It is also the most critical, as development of all natural and human resources depend on it. Like other resources, capital should not be wasted. Canadians are being encouraged to turn down the heat and turn off the lights. To be consistent, their attention should also be focused on the conservation and enlargement of Canada's capital base. The government must consider the implications of its policies on the ability of Canadian business to be profitable.

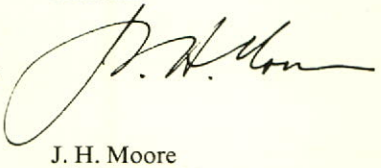
The company's present plan for expanding and developing its businesses calls for capital expenditures totalling $180 million over the next five years. Virtually all of that sum will be spent in Canada. It is to be hoped that the part of that outlay which is not generated internally can be raised within the country as well.

## APPRECIATION

The Board of Directors would like to express, on behalf of the shareholders, its appreciation to the 12,000 men and women in the Labatt family of employees. The company's success is a reflection of the quality and dedication of their efforts.



P.N.T. Widdrington
President



J. H. Moore
Chairman of the Board
July 16, 1976

# The Spirit of Investment

John Labatt Limited's long term goal is, through prudent investment, to pursue growth in earnings and a reasonable return on equity, while maintaining a strong financial base and a commitment to responsible social behaviour.

The company's plan for achieving this goal over the next five years, is fundamentally a plan based on internal growth by building on and improving its existing operations. The salient points of the company's plans in each of the company's divisions are:

THE BREWING GROUP

Industry growth is forecasted to increase by 3.5 to 4 per cent annually over the next five years which is basically consistent with the long term historical growth rate. This rate compares favourably with a 2.6 per cent average increase in the past two years, when production disruptions impacted industry volume unfavourably.

The Brewing Group is expected to continue to increase market share by building on its momentum in the Canadian market. Labatt has had the largest share of the market since 1970 and in each of the last 20 years the company's volume increases have outperformed industry growth. These results imply that the company's leading market position is not a constraint to future growth in the contribution of the Brewing Group to John Labatt Limited over the next five years.

In addition, Labatt Breweries of Canada plans to continue development of the U.S. and is investigating further opportunities.

John Labatt Limited has brewing interests outside of Canada through a 16 per cent interest in a brewery in Brazil and a 20 per cent interest in a Zambian brewery. The company plans to continue to seek opportunities for applying its brewing expertise outside of North America, either with direct investment positions and/or management contracts.

CONSUMER AND AGRI PRODUCTS GROUPS

Throughout the 1960's and early 1970's the company's non-brewing operations were established by the acquisition of new businesses. The acquisition of Ogilvie Mills Ltd. and its subsidiaries in 1968 was the largest new venture and formed the basis for both the Consumer and Agri Products Groups. Given the broad operations base which the divisions within these groups form, the thrust for non-brewing growth is projected to stem from internal growth which includes:

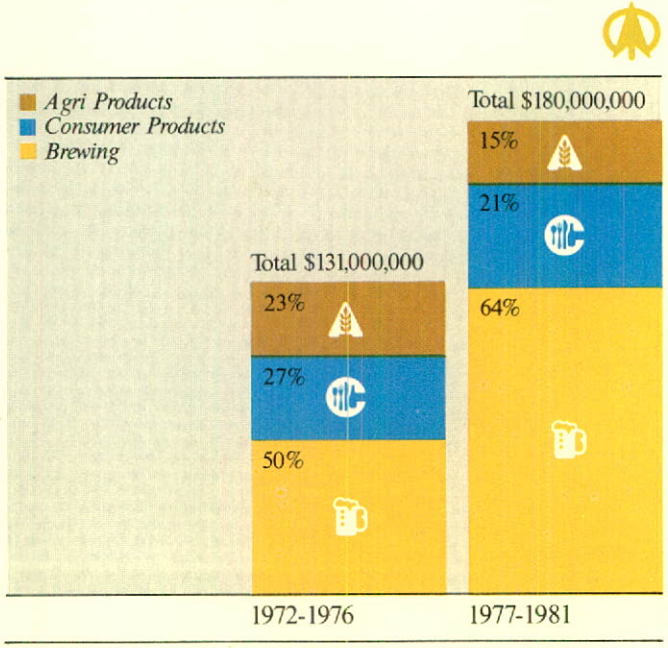
- acquisition of closely related operations
- new product development
- penetration of new geographic markets in Canada and the United States
- efficiency improvements
- volume gains through market share increases
- to a lesser degree growth will also be sought from international development

By way of example, internal growth made a major contribution to the company last year. The acquisition of the Cow & Gate Ltd. assets doubled Ault Foods' industrial milk processing capacity and Ault has developed new uses for industrial milk products for export. Improved efficiency at Catelli increased that division's contribution. Laura Secord, through efficiency measures and product development, reported a small operating profit after three years of substantial losses. The food service companies broadened their account base and Miracle Feeds made a first entry into the U.S. market through a spent grains supply contract in Wisconsin. It is through this type of internal growth that the company expects to achieve its goals of reasonable return on equity and increased earnings.

P. N. T. Widdrington
*President*

J. H. Moore
*Chairman of the Board*

CAPITAL EXPENDITURES



FINANCING

John Labatt Limited's growth plan will be pursued within the limits of preserving a sound financial base. Over the last five years the company's free cash flow, net of dividends, has approximated financing requirements for internal growth while outside debt financing has provided funds for acquisitions. The company plans to maintain this balance.

To meet anticipated growth the company plans to invest $180 million over the next five years in capital expenditures for new plant and equipment. During the last five years the company invested $131 million in new plant and equipment and a further $45 million on acquisitions.

The bar chart illustrates that the current five year capital expenditure plan will allocate approximately two-thirds of the $180 million to brewing. The increased proportion of funds for brewing reflects next year's capital expenditures plan in which 60 per cent of the $37.7 million in capital expenditures will be channelled into brewing. The Consumer and Agri Groups' relatively low capital expenditure plan next year reflects completion of the major projects undertaken in the previous years; such as $8 million in modernization of production facilities at Catelli.

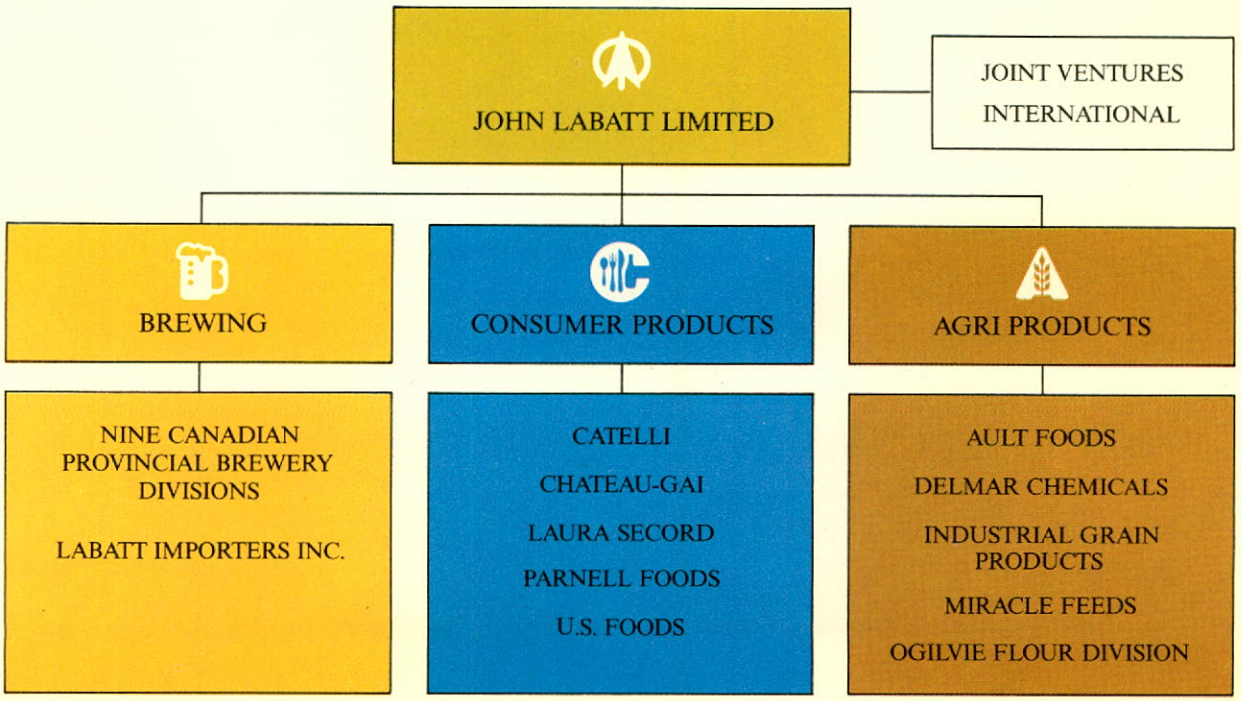
MANAGEMENT FOR GROWTH

In order to carry out the company's long range growth objectives, John Labatt Limited has a management structure which will maximize incentive and opportunities for internal growth within the divisions, and at the same time, provide long range planning and coordination of activities.

To meet managerial requirements of flexibility, incentives, planning, and coordination, the company has been organized on a decentralized basis.

The divisions are overseen by specialized management functions in each of the Consumer, Brewing and Agri Products Groups. Each group is headed by a President who is also a Senior Vice-President of John Labatt Limited. This management function provides back-up marketing and research and encourages the cooperative development of new ventures. The Laura Secord pudding product is a good example of this cooperative development; the pudding carries the Laura name, but is produced and marketed by Catelli, and the basic raw material is supplied by Ault Foods.

The corporate head office provides certain staff functions which can be more efficiently and effectively handled at a corporate level such as cash flow management, pension fund management, benefits administration and personnel development throughout the group of companies. Most importantly, the corporate head office provides the nucleus for long range planning.



BLUE
SKOL
Cool
Spring
Labatt's
Bière
50
Ale
Labatt's
BIÈRE PILSENER BEER
call for 'Labatt's Blue'
OLAND
Schooner
BEER · BIÈRE

# The Brewing Group

| *thousands of dollars* | **1976** | 1975 |
|---|---|---|
| Gross sales value | **$442,765** | $380,992 |
| Earnings before interest and taxes on income | **$ 40,941** | $ 37,832 |

OPERATING RESULTS

During 1976 the Brewing Group continued to set new highs in sales volume, market share and earnings. Sales volumes rose by 6.0 per cent over last year to 6,574,000 barrels. Earnings before interest and taxes reached $40,941,000 an increase of 8.2 per cent compared to a year ago. The group's results were positively affected by continued growth in the company's national market share and some moderation in raw material costs.

MARKETING

For the twentieth consecutive year the Brewing Group increased its share of the Canadian beer market. For the year ending April 30, 1976 Labatt domestic sales volume increased 6.0 per cent compared to industry growth of 2.8 per cent. Labatt's Canadian market share for 1976 reached 38.0 per cent, an increase of 1.15 percentage points over 1975. Industry growth was particularly sluggish in Ontario, in spite of favourable weather last summer, while production difficulties continued to hamper the British Columbia industry in its effort to supply market demand in that province.

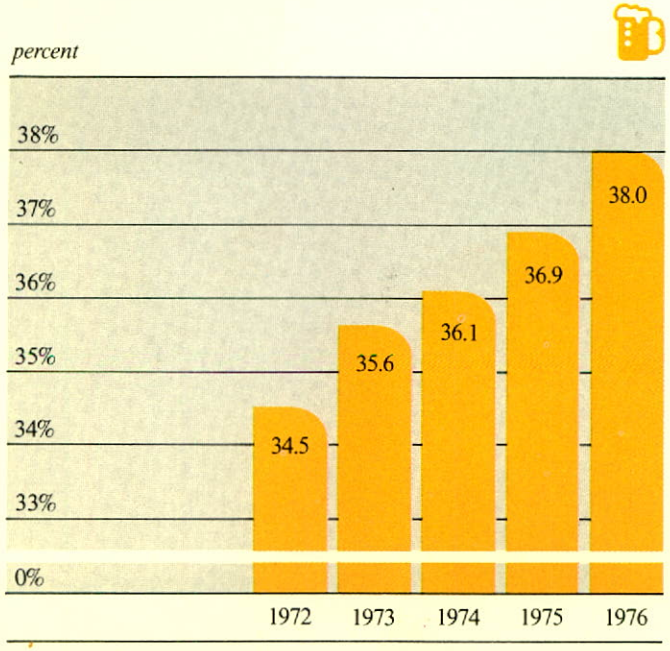
Provincially, the company had strong performances in Newfoundland, the Maritimes, Ontario, Manitoba and British Columbia. However, market share results in Quebec and Alberta were disappointing. Steps have already been taken to correct the company's position in these provinces.

Labatt's 'Blue', the best selling lager in Canada, continued to be one of the fastest growing brands in the country, showing particular strength in Ontario and British Columbia. Labatt's '50' ale maintained its position as the leading ale brand in the country. Among regional brands, 'Blue Star' in Newfoundland, 'Keith's' and 'Schooner' in Nova Scotia, 'Club' in Manitoba, and 'Lucky Lager' in British Columbia made valuable contributions to the company's positions in these markets.

Labatt continued to work with community groups in events like the Winnipeg Folk Festival, sailing schools in Nova Scotia and New Brunswick, water safety clinics in British Columbia, a freestyle skiing contest and hockey clinics throughout the country. Most recently, the Quebec division, jointly with the Red Cross, has inaugurated a program of camping safety clinics throughout the province.

The company also continued to be involved in national level promotions such as the Canadian Football League, Labatt Blue 5000 auto racing, professional skiing, the Canadian Professional Golf Association and racquet sports.

NATIONAL MARKET SHARE



In March, 1976, Labatt Breweries of Canada entered into a partnership to purchase an American League baseball franchise for Toronto. The total cost of the franchise is $7.2 million, of which Labatt's interest will be 45 per cent. Other participants are Vulcan Assets (Dominion) Ltd. with 45 per cent and the Canadian Imperial Bank of Commerce with 10 per cent. The baseball investment, which will satisfy public demand for major league baseball in Ontario, and particularly Toronto, will provide Labatt Breweries of Canada with a new major promotional vehicle in that province which represents over one-third of national industry sales. The company also expects a favourable effect in other provinces and in the United States.

COSTS

Although the rate of raw material cost increases moderated through the year, labour and other costs continued to rise. In most areas the company is in a reasonable cost-price balance at the present time. Price adjustments in Ontario and Quebec were among the first to be obtained under the prices and profit guidelines of the Anti-Inflation Board.

PRODUCTION FACILITIES

During the year, the company spent approximately $11,600,000 expanding several breweries across Canada. Major projects included the completion of a three year $8,600,000 expansion of the Toronto brewery, the completion of a three year $5,600,000 expansion of the Edmonton brewery, and the completion of a one year $3,100,000 expansion of the Victoria brewery. In addition, other major projects are currently underway in Halifax, Saint John and Creston. Future plans include significant plant expansion programs in Quebec, Ontario and British Columbia to enable the company to satisfy increasing consumer demand for the company's products in these key markets.

UNITED STATES

Labatt is currently supplying beer produced in London, Ontario to Maine, Massachusetts, Michigan, New Jersey, New York, Ohio, Pennsylvania, Rhode Island and Vermont through a wholly-owned subsidiary, Labatt Importers Inc. During the last year this division achieved a 7.3 per cent increase in sales volume. Based on favourable consumer response to Labatt products in the United States market, Labatt Breweries of Canada is investigating further opportunities.

INTERNATIONAL

John Labatt Limited has a 16 per cent interest in Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A, the third largest brewer in Brazil. Skol-Caracu accounted for approximately 13.3 per cent of the Brazilian beer market in 1975, up from 8.7 per cent in 1973 when the company acquired its initial interest. Skol operates six breweries with a total capacity of 1.8 million barrels. A new 900,000 barrel brewery is under construction at São Paulo.

Currently profit levels are low due to distribution and market development expense as the company concentrates on building market share in the São Paulo area in anticipation of the new brewery coming into production in 1977.

In Zambia, John Labatt Limited has a 20 per cent interest in Zambia Breweries Limited which operates two breweries with a combined capacity of 1,125,000 barrels. A government organization owns 55 per cent and another minority participant owns 25 per cent. In addition to its equity participation, Labatt has a technical management contract which provides consultant and engineering fees. Dividend remittances have been delayed in recent months due to foreign exchange problems.

Although at the present time in both Zambia and Brazil, the per capita consumption of beer is low, the potential for growth is very promising. These ventures provide the company with opportunities for profitable investment and for the sale of technical resources developed in Canada over the years.

OUTLOOK

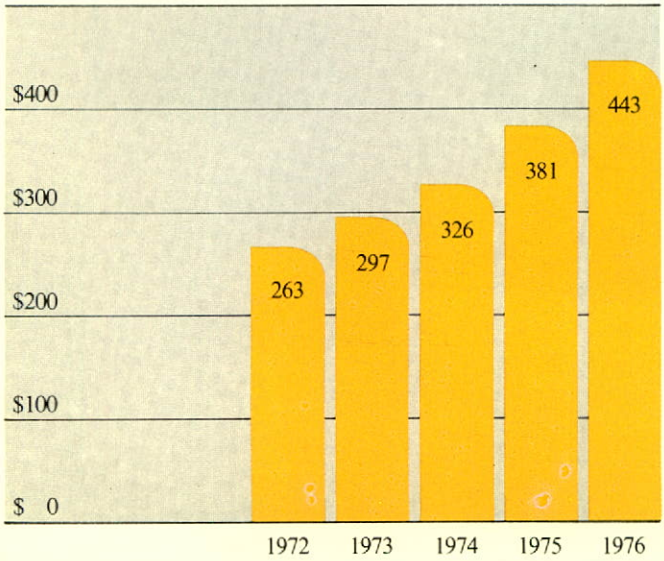
Canadian industry volume is forecasted to increase by 3.5 to 4 per cent next year and the company is confident that it will continue to increase its national market share.

In addition, both the United States and other international opportunities appear to offer potential for future growth.

| **Plant Location** | *Capacity (000's of barrels)* |
|---|---|
| *St. John's, Newfoundland* | *130* |
| *Stephenville, Newfoundland* | *50* |
| *Halifax, Nova Scotia* | *320* |
| *Saint John, New Brunswick* | *130* |
| *Ville La Salle (Montreal), Quebec* | *2,250* |
| *Toronto, Ontario* | *1,250* |
| *London, Ontario* | *1,450* |
| *Winnipeg, Manitoba* | *390* |
| *St. Boniface, Manitoba* | *80* |
| *Saskatoon, Saskatchewan* | *190* |
| *Edmonton, Alberta* | *420* |
| *New Westminster, British Columbia* | *500* |
| *Victoria, British Columbia* | *130* |
| *Creston, British Columbia* | *200* |

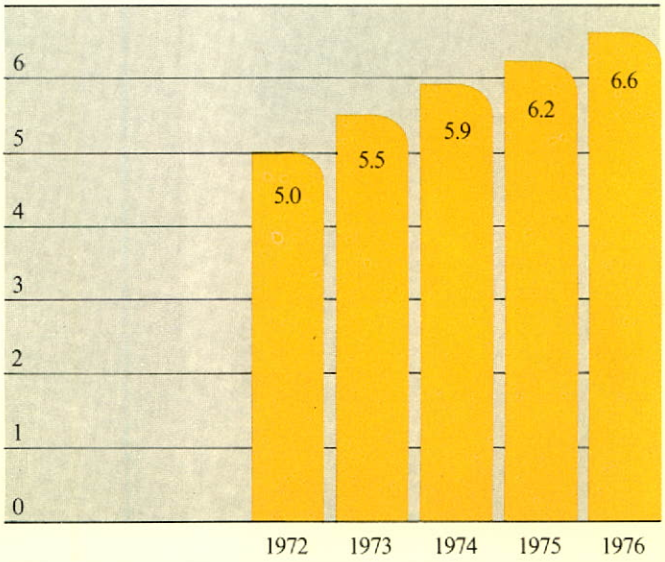
GROSS SALES VALUE

*millions of dollars*




SALES VOLUME

*millions of barrels*



CATELLI
SPAGHETTI
CATELLI
READY CUT
MACARONI
COUPE
Habitant
soupe aux pois
Habitant
Habitant
pea soup
Laura Secord
Laura Secord
POUDING
PACANE AU BEURRE
POIDS NET 5oz-142g
Laura Secord
VANILLA
PUDDING
Laura Secord
CHOCOLATE MINT
PUDDING
Parnell
Serves

# The Consumer Products Group

| *thousands of dollars* | **1976** | 1975 |
|---|---|---|
| Gross sales value | **$197,824** | $187,227 |
| Earnings before interest and taxes on income | **$ 4,428** | $ 1,587 |

The Consumer Products Group experienced a substantial turnaround from last year. Canadian divisions showed a $3 million profit improvement while U.S. operations also showed overall gains.

The packaged food industry is growing at a rate no greater than the increase in population. There is potential, however, for companies like John Labatt Limited to compete successfully against the large multi-national firms which dominate the market place.

The Labatt Consumer Products Group is one of the largest Canadian owned entities in the field and is a market leader in a number of industry segments. It is committed to providing its customers with consistently high quality products while restraining price increases through productivity advancements. The company believes that the relationship of cost to nutritional value will continue to grow in importance in its basic food lines such as home flour, pasta, soups and in the food service industry. In the dessert and confectionery fields, company policy will be to continue to provide its customers with products of the highest possible quality.

LAURA SECORD

It was a significant year for Laura Secord as many of the problems at the Toronto plant were brought under control and the division turned a modest profit.

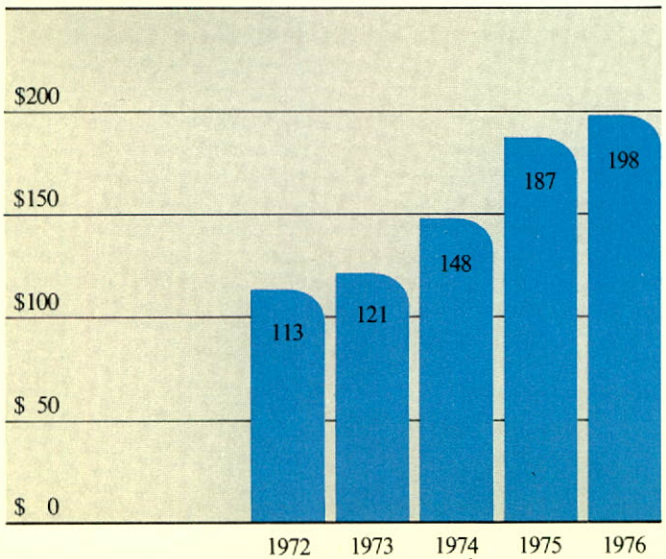
Since John Labatt Limited gained full ownership of Laura Secord in 1975, internal management efforts have concentrated on staff training programs and technological developments. Essentially a new management team has been built which has vastly improved systems and procedures and developed a trained work force.

In addition to the efficiency programs, Laura Secord management has continued to emphasize marketing. The quality confectionery business is highly seasonal with sales peaking at traditional gift giving occasions. The business is also experiencing a slowing of growth of boxed chocolates. To counteract these forces, Laura Secord has diversified into ice cream, bakery and other products which would compensate for the historic seasonality of the business.

Looking to the future, the company anticipates that many of the factors which contributed to last year's improvement will continue. The Toronto plant should make further progress toward delivering confectionery products on time and in consistent quality to the shops and agency distribution network. There is encouragement in the strength of 'Turtles', now the leading non-premium boxed chocolate in Canada and growing in the United States through DeMets. Ongoing success of ice cream in shops and elsewhere is important as is exploration of new market opportunities in both domestic and foreign markets. Of critical importance, however, is continued alleviation of supply and price pressures on key commodities, particularly sugar and cocoa.

GROSS SALES VALUE

*millions of dollars*



PARNELL

The food service industry in Canada continues to be characterized by escalating costs and intense competition. However, through emphasis on productivity standards, geographic expansion and changed emphasis on the various segments of the business, the Labatt food service organization made substantial progress this year and contributed well to the Consumer Group's operations.

Parnell operates in Ontario and Western Canada, serving, on the average, over half a million customers daily. Coffee sales reached 35 million cups for the year.

In the business and industry segment, which is the largest area of the overall operation, a number of new contracts were successfully negotiated by Parnell in Eastern Canada, Alberta and British Columbia. In the immediate future, continued emphasis will be placed upon maintenance of profit margins and expansion of existing businesses. Vending operations show particular promise. In addition, Parnell will very shortly enter into the limited menu quality luncheon restaurant market.

CATELLI

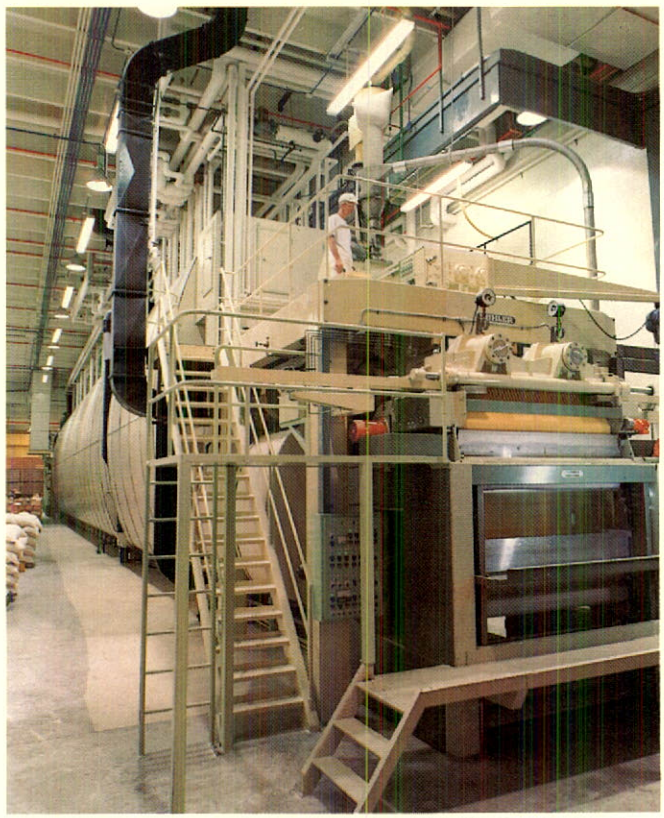
Catelli's profit improved significantly this year despite some softness in industry volume. The company maintained pasta market share which is its biggest product line and, due to efficiency efforts, margins were improved for all products. Pasta production capacity is now over 125 million pounds per annum, or over one-half of total Canadian consumption.

Canned soups and sauces have experienced a difficult year industry-wide and the Habitant line of ready-to-serve soups and certain other canned products had unsatisfactory growth. However, aseptically canned puddings under the Laura Secord label have been highly successful in the marketplace and as a contributor to overall margins.

The market for most of the jarred goods line—jams, syrups, beets and pickles—was sluggish throughout the year because of high retail prices and, in some cases, a return to home preparation of some of these products. On the other hand, the family flour market benefitted from a trend toward more in-home baking and cooking, following several years of steady decline. The future outlook for the Five Roses brand is good.

During the past year, Catelli emphasized major productivity improvement, which is essential to success in this business. By virtue of capital investment and a formal profit maximization program, internal production efficiencies were improved substantially and most overheads reduced. Dramatic improvements in the company's profitability and cash flow have resulted. The outlook is for continued improvement.

Major capital expenditures, particularly in the Montreal pasta plant operation, were completed this year. The program of plant modernization and capacity increases begun in Catelli several years ago is now essentially complete and no major additional capital investment will be required at Catelli in the foreseeable future.



*The largest and most advanced spaghetti line in North America was installed in Catelli's Montreal plant last year, at a cost of nearly $4 million. The new line incorporates the latest developments in automatically controlled operations. Spaghetti is made in a continuous twenty-four hour operation and dried at a rate of 4,000 pounds per hour, in less than 40% of the time required in other machines. The new high speed automatic packaging system operates twice as fast as the dryer and therefore needs only to be operated on the day shift to match the twenty-four hour operation of the press and dryer.*

U.S. FOOD

The U.S. Food operation showed progress with good prospects for the upcoming year. In food service, Manning's Inc. of San Francisco will benefit from the general economic recovery and resumed growth in eating away from home which represents about 30 per cent of the food dollar. The contract food service industry is a mature business in the United States and growth in that area for Manning's will depend on its success in making further viable acquisitions of small operations. Manning's, which now has an annual sales volume of $10 million, has the potential to extend its existing management structure over an expanded operating base.

Chef Francisco, a supplier to the food service industry based in Eugene, Oregon, is also reflecting the current health of the industry where growth has been over 5 percent in real terms in the past year. This company had its most successful year to date and prospects for the future continue to look encouraging. Keyed historically on Manning's and similar firms in the food service industry, Chef Francisco is now aggressively developing sales of prepared foods, desserts and composite meals to other institutions, particularly airline accounts, and to restaurants.

CHATEAU-GAI WINES

During the year, the winery operations were consolidated under Chateau-Gai Limited. The three brand names continue, however, with Chateau-Gai the principal label and the name Chateau Cartier a brand family within it. The Normandie label will continue in the Atlantic provinces.

Results this year were disappointing due basically to poor industry volume performance and non-recurring costs associated with the integration of certain production facilities in Niagara Falls, Ontario.

Return to strength of the company's wine operations depends principally upon recovery of domestic industry volume. A major improvement of the industry's trend should occur but not in the short run. Grapes suitable for better table wines are now being grown in the Niagara region enabling the production of quality products.

Competitive pricing with imported wines is a problem but solutions are available. It is government policy to maintain the present agricultural base in the Niagara peninsula and this requires a healthy wine industry. For the domestic industry to survive it must have a competitive situation with respect to quality and price of its raw materials. Chateau-Gai's objective is to produce a range of products competitive in quality and price with imported wines available.

Normandie Wines located in New Brunswick is establishing its products well in the Atlantic provinces as volumes improved over the previous year.

**The Consumer Products Group**

*Catelli*
*Chateau-Gai Wines*
*Chef Francisco*
*Laura Secord*
*Manning's*
*Parnell Foods*

MIRACLE
MIRACLE
ONTARIO
fromage
CHEDDAR
cheese

# The Agri Products Group

| *thousands of dollars* | **1976** | 1975 |
|---|---|---|
| Gross sales value | **$196,629** | $159,238 |
| Earnings before interest and taxes on income | **$ 8,989** | $ 10,605 |

This year the company is introducing the term 'Agri Products' to describe the group of companies which during the last four years has been called the Industrial Products Group. The name change was made simply because 'Agri Products' more accurately describes this group's dominant activity—converting agricultural produce into food and non-food products.

The core of the Agri Products Group was formed in 1968 when Ogilvie Mills Ltd. and its subsidiaries joined John Labatt Limited. This partnership was a natural adjunct to brewing since both companies were primarily involved in the conversion of grains. Ogilvie is Canada's largest flour miller, and flour milling continues as the backbone of the Agri Products Group. Using this uniquely Canadian industry as a base, Ogilvie expanded and diversified into related value-added industries. The development of wheat starch and gluten, livestock feeds and industrial milk processing businesses was primarily undertaken because these related operations offered potential opportunities for growth through technological, product and service differentials.

The group's products are not household names. Few consumers would recognize such brand names as 'Amigo-Flour', 'ZF-70', 'PF-80', 'Supergluten', 'Mira Flo' and 'Nutri Feed' or 'Nutri Chop' although all are important ingredients in the chain of food production. This low consumer profile tends to understate the Agri Products Group's importance to John Labatt Limited and to the Canadian agricultural economy.

1976 OPERATING RESULTS

A significant loss at Industrial Grain Products was the major factor in the Agri Products poorer group performance in 1976. The group's profits before interest and taxes declined to $9.0 million from $10.6 million in 1975.

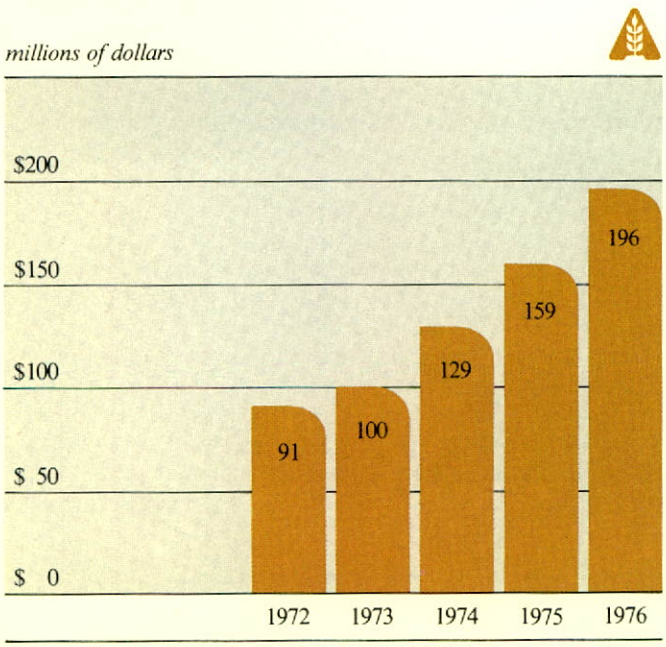
Results within the group were mixed. IGP and Delmar Chemicals had losses with the former being quite material. Ault Foods and Miracle Feeds both had an excellent year with increased contributions to earnings over the previous year. Ogilvie flour volume was maintained but the division's net contribution declined slightly due to increased costs.

The following paragraphs contain a more detailed review of each division's 1976 performance and outlook.

INDUSTRIAL GRAIN PRODUCTS

IGP's losses increased in fiscal 1976 over fiscal 1975. The division's operations over the last 18 months have been a major concern to this company. IGP has had two problems. First, weak markets and therefore low prices for starch and gluten. Secondly, the effect of low prices has been compounded by a high raw material cost relative to the costs incurred by foreign producers. To put these problems and IGP's opportunities into perspective, it is necessary to understand both the markets for starch and gluten, and the government controlled pricing mechanism for IGP's basic raw material—wheat.

GROSS SALES VALUE



Wheat has two components—gluten, a vegetable protein, and starch, a carbohydrate. From wheat-flour IGP can produce by a "washing-out" process, starch and gluten in the ratio of 4 units of starch to 1 unit of gluten. Gluten is used as a food and a food supplement in bakery products, pet foods, meat analogues and other protein foods. Starch has many industrial uses such as in the sizing of textiles, metals flotation and industrial adhesives. Gluten and starch are sold in Canada and gluten is also exported to foreign markets, particularly to the United States. Prices are set by worldwide demand and supply and IGP must compete against starch and gluten from other countries.

Last year gluten prices were adversely affected by an increase in world supply reflecting a build-up of capacity in the United States and the European Economic Community. In addition, demand, after several years of 20 per cent growth rates, moderated. Prices for wheat starch also softened due to corn starch competition and a general business recession within the key consuming industry segments of fine paper, textiles and building materials.

The impact of low wheat starch and gluten prices was compounded by the relatively high cost of Canadian wheat compared with the cost of raw material enjoyed by foreign processors.

Under Federal government policy Canadian wheat is priced higher for export purposes than for domestic consumption. The company feels that the pricing of Canada's natural resources for export should encourage the development of secondary processing at home which will provide employment and benefit the balance of payments.

In summary, IGP's basic problems last year were weak international prices and profit inflexibility due to higher raw material costs than foreign competitors. All areas of operation within the company's control performed well during the year. The plants at Candiac and Thunder Bay operated with a yield improvement, the company's product continued to maintain a high quality image, and several new starch accounts were opened.

In considering the immediate outlook, it is fair to state that the division is entering next year with some improved confidence. It is anticipated that gluten demand and prices will firm to breakeven levels due to strong demand increases from the U.S. baking industry as new gluten applications are developed, and due to a decrease in production of competing countries. In addition starch prices are expected to increase in line with the current international business recovery.

The division's plans for the near term include exploring opportunities for reducing cost of raw material, broadening the customer base for gluten and developing new product uses, with particular emphasis on value added products. The division is examining a number of alternatives to avoid repeating the losses incurred for the last two years.

### OGILVIE FLOUR DIVISION

The flour division's earnings in 1976 were down modestly from the previous year. Increases in labour and transportation costs and lower returns on milling by-products were not fully offset by price increases. The industrial flour market remained firm throughout the year and the industry experienced reasonable market stability. Ogilvie continued to enjoy the largest share of this market.

In January a new flour sales contract was negotiated with the U.S.S.R. calling for a 34 per cent volume increase in calendar 1976 over the previous calendar year. A proposal by the Canadian government to eliminate export rail freight subsidies on flour and wheat could impact unfavourably on future export shipments.

In 1976 the division continued as a major positive contributor to John Labatt Limited's overall results and cash position. The division does not anticipate a major increase in contribution next year.

### AULT FOODS

Ault Foods had an excellent year highlighted by two acquisitions and expansion of facilities at its Winchester, Ont. plant. Ault's contribution to John Labatt Limited increased significantly due to increased volumes from added capacity during the year. The division's volumes also benefitted from excellent weather conditions which encouraged high dairy output.

In November, Ault acquired the Ontario assets including milk supply of Cow & Gate Ltd., a British controlled company and in September Ault made a smaller acquisition of the Applehill Cheese Factory. These acquisitions doubled the size of the division. In Winchester, Ault completed the installation of a new 60,000 pound per hour milk and whey evaporator and further expanded its cheese plant increasing overall capacity to 2.5 million pounds of milk per day.

With these new facilities in place, Ault's cheese and butter production reached record levels of 18 million pounds of butter and 25 million pounds of cheese last year.

Industrial milk can be converted either into concentrated milk products such as whole milk powder and butter or into cheese. Consumption of cheese has consistently outperformed the consumption of other dairy products, reaching 15.3 pounds per capita in 1976, up substantially from 12.7 pounds five years ago. An increasingly sophisticated Canadian consumer has contributed to a fast growing specialty cheese market. In anticipation of a continuance of these trends, Ault has substantially increased its production of cheddar, mozzarella, brick, colby and farmer's cheese.

These and other Ault dairy foods are sold to brand-name processors for retail distribution or further processing.

Ault is concentrating on a longer term development of other uses for milk. A protein tablet and an infant formula are two examples of new uses for milk products.

Both utilize concentrated forms of whey, a protein by-product of cheese production, and milk solids. Although whey is produced in large quantities, it has been difficult to extract the nutritional value and its disposal has been a serious problem for the industry. Ault has developed a method for concentrating whey into dry, high protein products which can be easily transported and stored. Both the protein bar and the baby formula were developed essentially for the export market.

DELMAR CHEMICALS

Delmar Chemicals reported an operating loss in 1976 due to a reduction in net sales. Sales were down most severely in several key organic chemicals due to buyer inventory build-up in the previous year. Sales of Delmar's feed and food products were steady but margins were down slightly.

Next year the company expects a return to higher sales volumes as buyers' inventories are sold off. Delmar has recently acquired facilities in the United States for the production of small-lot quality specialty products. The production in Canada is primarily for export.

MIRACLE FEEDS

Operating results of Miracle Feeds were substantially improved over last year due to higher sales, improved margins in two product lines, and a rationalization of the third product line.

The divion markets feeds under the 'Nutri Feed' label. 'Nutri Feed' uses spent grains, including brewers grains—a by-product of brewing—and other food industry by-products such as sweet corn waste, as well as secondary product streams from distillers to supply livestock producers with valuable nutrients. Miracle also operates a traditional dry feed program and a fluid feed program.

At Miracle Feeds, 1976 saw the accomplishment of a number of projects started in the last three years. During the year, the division introduced its 'Nutri Feed' concept into the United States. A major brewery by-product contract was signed in Wisconsin marking the beginning of the planned expansion of 'Nutri Feed' into other U.S. and foreign markets. The year also served to demonstrate the continuing potential of the 'Nutri Feed' business in Canada. The division expanded its Canadian operations and successfully marketed a new, natural protein, by-product based fluid feed.

In January, Miracle Feeds sold its western dry feeds operations and terminated the livestock contracting program in Ontario. These rationalizations have allowed Miracle Feeds to concentrate its dry feed technology in Quebec where the company is in a competitive position. The dry feed or 'Mira Feed' business in this area has been excellent during the last fiscal year and has shown substantial growth.

The Miracle Feeds objective is to develop, through research and development work, the high technology segments of the livestock feeding business.

**The Agri Products Group**

*Ault Foods*
*Delmar Chemicals*
*Industrial Grain Products*
*Miracle Feeds*
*Ogilvie Flour Division*

# Financial Review

STATEMENT OF EARNINGS

Earnings for 1976 before an extraordinary item were $24,327,000 compared with $22,176,000 last year, an increase of 9.7 per cent. After providing for dividends on preferred shares, earnings before the extraordinary item were $2.24 per common share compared with $2.09 for last year. On a fully diluted basis, which assumes the conversion of all outstanding preferred shares and convertible subordinated debentures into common shares, earnings before the extraordinary item were $1.89 per common share compared with $1.84 a year ago.

The extraordinary item of income of $2,546,000 or 18¢ per share fully diluted arose from income tax recoveries which were not provided for in the financial statements at April 30, 1975 but were realized during the current year. There were no extraordinary items of income or expense last year.

Gross sales from all sources were $837,218,000 compared with $727,457,000 last year, an increase of $109,761,000 or 15.1 per cent. Of this increase 6.6 per cent relates to increased sales volumes and the balance of 8.5 per cent is mainly attributable to selling price adjustments. However, cost of products sold increased 17.3 per cent and selling and administrative expenses 18.5 per cent due to general inflationary pressures. As a result, profitability declined from 3.05 per cent of gross sales last year to 2.91 per cent during 1976.

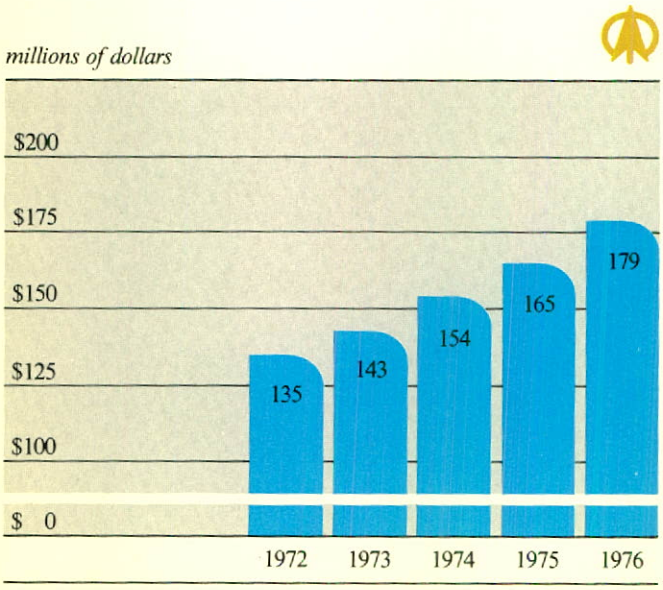
Depreciation at $14,978,000 increased $1,601,000 over last year and reflects the ongoing capital investment program of the company. The increase relates mainly to brewing projects in Toronto, Edmonton and Halifax, new pasta equipment at the Catelli plant in Montreal and the acquisition of the assets including milk supply of Cow & Gate Ltd. in Ontario.

The increase in interest expense on long term debt of $2,348,000 over last year reflects the issuance of $33 million of 9½% convertible subordinated debentures on June 4, 1975. Interest on bank advances and short term notes decreased $2,394,000 or 57.3 per cent from last year to $1,783,000 primarily because of lower interest rates this year and lower borrowing levels.

Investment and sundry income decreased $218,000 to $2,304,000 as a result of a reduction in gains on redemption of debentures and lower gains on the disposal of fixed assets than last year.

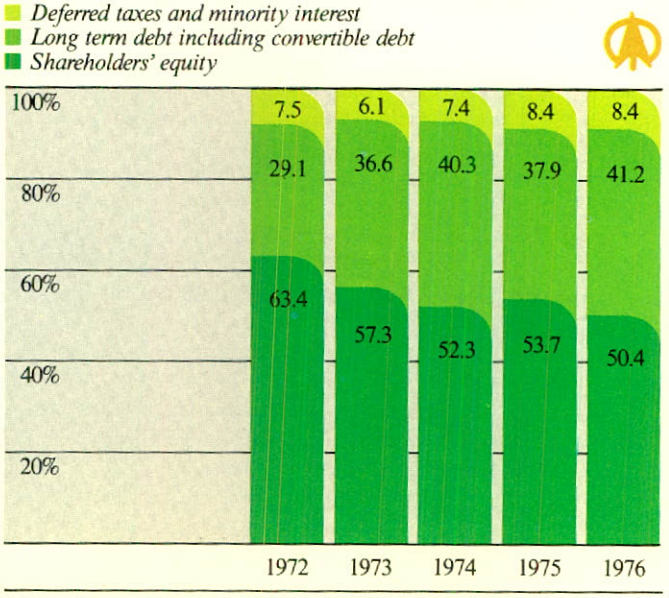
Investments in joint ventures are undertaken in areas where the company is active or in closely allied fields. Such joint ventures allow for strengthening of useful relationships with others or result in participation in ventures which are developing into significant entities. Present joint ventures include McGavin ToastMaster Limited, H. E. Saunders and Sons Limited, Canada Malting Co. Limited, Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A, and Catelli-Primo Limited. The company's share of the net earnings from these joint ventures amounted to $1,813,000 in 1976 compared with $1,088,000 in the previous year while dividends received were $327,000 this year and $278,000 last year. The increase in share of net earnings relates primarily to higher than normal earnings of McGavin ToastMaster Limited, to applying the equity method of accounting to the investment in Canada

SHAREHOLDERS' EQUITY




CAPITAL RATIOS

*Percentage of capital employed represented by shareholders' equity, long term debt and deferred taxes and minority interest.*



Malting Co. Limited for the full year this year and to higher earnings in H. E. Saunders and Sons Limited. The effect of equity accounting for Catelli-Primo Limited, previously consolidated but now less than 50 per cent owned, was offset by slightly lower earnings at Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A. In the case of investment in joint ventures where income remittance uncertainties exist, income is recognized when received and included in investment and sundry income.

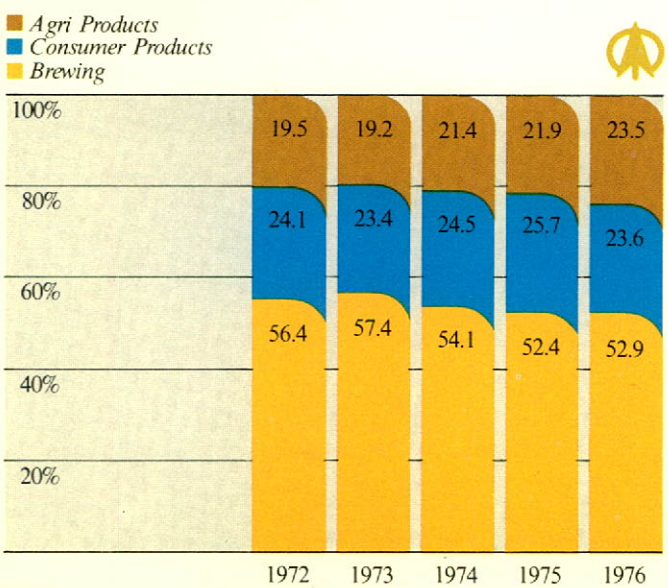
The overall effective tax rate on earnings before income taxes and equity in the net earnings of joint ventures was 42.5 per cent compared to 41.5 per cent last year. The higher effective tax rate in 1976 reflects a lower amount of non-taxable investment income.

The Federal government, as a result of a recent survey and analysis, has concluded it would be advantageous to the economy to extend the accelerated capital cost allowance incentives on machinery and equipment enabling companies to defer taxes currently payable. This decision, with which the company concurs, results in funds being made available sooner for use in further capital investment.

Minority interest shows a reduction in earnings of $121,000 compared to $252,000 last year which results from the change to equity accounting this year for Catelli-Primo Limited.

SALES DOLLARS

*Percentage of the Labatt dollar derived from the three groups*




FINANCIAL POSITION

At April 30, 1976 working capital amounted to $90,992,000 representing an improvement of $36,942,000 from the position at April 30, 1975. There was a corresponding improvement in the working capital ratio of current assets to current liabilities from 1.45 to 2.13. This change in the ratio is due primarily to the application of the convertible subordinated debenture proceeds against short term indebtedness.

During June 1975 the company issued $33 million of 9½% Convertible Subordinated Debentures to mature June 1, 1995. Proceeds of this issue net of costs amounted to $32,147,000 and were used to reduce short term indebtedness which was incurred primarily for the purpose of expanding and improving the company's manufacturing and processing facilities. These debentures are convertible at the option of the holder into Class A common shares at a price of $18.25 per common share until June 1, 1985. The debenture issue is a part of the company's continuing program for financing growth and expansion and increasing the equity base of the company. This issue increased the company's long term debt from 37.9 per cent last year to 41.2 per cent of total capital employed at book value. However, if the issue is considered as common share equity, the long term debt to total capital employed decreases to 32.0 per cent.

Funds provided from operations increased $7,518,000 from 1975 to $45,639,000. After providing for preferred dividends, cash income amounted to $4.41 per share compared with $3.81 last year. On a fully diluted basis, cash income per share would have been $3.44 compared with $3.16 last year.

Effective May 1, 1975 the remaining 40.0 per cent of the shares of Chateau Cartier Wines Limited not previously owned by Labatt were acquired, for a net working capital outlay of $1,331,000.

Capital expenditures for the year were $25,956,000 of which significant brewing additions were $2,130,000 at Edmonton, $2,124,000 at Toronto, $1,396,000 at Halifax and $1,132,000 at Victoria. Other major capital expenditures include $738,000 on expansion of cheese processing facilities at Ault Foods, $1,354,000 at Catelli and $734,000 at the Laura Secord plant and $885,000 for additional retail shops.

During fiscal 1977 the company plans capital outlays totalling $37,700,000 including brewery expansions in British Columbia, Ontario and Quebec.

# Accounting for Inflation

High rates of inflation in recent years have emphasized the limitations inherent in conventional historical cost financial statements. There is limited usefulness in restating these historical costs to disclose only the effect of changes in the general purchasing power of money. In May, 1976 the Canadian Institute of Chartered Accountants issued a preliminary discussion paper primarily to focus attention on current value accounting. This concept would recognize the specific effect of changes in the price level of a company's assets and accordingly would reflect current costs in its operating results. These current dollar values would disclose a more accurate and meaningful return on capital employed and therefore would be more in line with economic reality. Specific current values such as replacement cost and net realizable value are applied to the assets involved with particular emphasis on inventories and fixed assets.

The company is encouraged by the progress in the area of accounting for inflation but it is recognized that the studies are in their developmental stages and accordingly require further research before a generally accepted approach can be adopted. The company is actively participating in this research as well as in the more practical aspects of its application. The timeliness of information disclosure as well as the cost of such data preparation are of particular concern and perhaps only the largest of companies such as John Labatt Limited with the required technical resources and information systems would be able to provide this information on a regular basis to its shareholders.

In the meantime, the company continues to provide information supplementary to its conventional historical cost financial statements in order to present more meaningful return on investment information. Estimated depreciated replacement cost figures for fixed assets are incorporated in the calculation of this return. As shown below overall profitability for the year ending April 30, 1976 as measured by the rate of return on average assets employed, was 8.6 per cent based on historical cost and 5.4 per cent using estimated depreciated replacement cost for fixed assets and book values for the remaining assets. The corresponding 1975 rates of return were 8.2 per cent and 5.2 per cent respectively. Estimated depreciated replacement cost has been determined from recent appraisals which have been updated by using regional indices to reflect increasing property values. The use of these approximated current dollar values should give a more accurate measure of an economic return on capital employed.

If the use of current values is to be meaningful in the operations of Canadian companies they should be fiscally functional, that is, taken into account in both financial reporting and in the determination of corporate taxable income.

Summary of group operating results
(thousands of dollars)

John Labatt Limited
and subsidiary companies

| | CONSOLIDATED | | BREWING | | CONSUMER PRODUCTS | | AGRI PRODUCTS | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **1976** | 1975 | **1976** | 1975 | **1976** | 1975 | **1976** | 1975 |
| Gross sales | **$837,218** | $727,457 | **$442,765** | $380,992 | **$197,824** | $187,227 | **$196,629** | $159,238 |
| Operating profit before interest charges net of allocated corporate costs (note 1) | **54,358** | 50,024 | **40,941** | 37,832 | **4,428** | 1,587 | **8,989** | 10,605 |
| Interest charges on short and long term debt net of interest income | **13,169** | 12,474 | | | | | | |
| Earnings before income taxes | **$ 41,189** | $ 37,550 | | | | | | |
| Assets employed–book values (note 1) | **$376,188** | $364,706 | **$171,014** | $163,533 | **$118,699** | $123,932 | **$ 86,475** | $ 77,241 |
| After tax return (note 2) | **8.6%** | 8.2% | **14.2%** | 13.8% | **2.2%** | 0.8% | **6.2%** | 8.2% |
| Assets employed–approximated current values (note 3) | **$596,071** | $574,548 | **$299,414** | $274,027 | **$151,687** | $158,216 | **$144,970** | $142,305 |
| After tax return (note 2) | **5.4%** | 5.2% | **8.1%** | 8.2% | **1.7%** | 0.6% | **3.7%** | 4.5% |

NOTES:

1 Assets employed includes fixed assets at net book value, net working capital (excluding bank advances), goodwill, store licences and trademarks and other assets at book value. Corporate expenses other than interest have been allocated to operating groups according to their respective proportions of assets employed.

2 After tax return on assets employed has been calculated by applying the overall effective income tax rate for the company in each of the years 1975 and 1976 to operating profit before interest charges net of allocated corporate costs.

3 Assets employed includes fixed assets at estimated depreciated replacement cost and other assets at their book values.

# Consolidated Statement of Earnings

For the year ended April 30, 1976
(with comparative amounts for the year ended April 30, 1975)

| | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| INCOME | | |
| Gross sales | $837,218,000 | $727,457,000 |
| Less excise and sales taxes | 144,411,000 | 133,266,000 |
| | 692,807,000 | 594,191,000 |
| OPERATING COSTS | | |
| Cost of products sold | 452,549,000 | 385,733,000 |
| Selling and administrative expenses | 173,964,000 | 146,851,000 |
| Depreciation | 14,978,000 | 13,377,000 |
| Interest (long term portion 1976–$12,461,000; 1975–$10,113,000) | 14,244,000 | 14,290,000 |
| | 655,735,000 | 560,251,000 |
| OPERATING INCOME | 37,072,000 | 33,940,000 |
| OTHER INCOME | | |
| Investment and sundry | 2,304,000 | 2,522,000 |
| Equity in net earnings of joint ventures | 1,813,000 | 1,088,000 |
| | 4,117,000 | 3,610,000 |
| EARNINGS BEFORE INCOME TAXES | 41,189,000 | 37,550,000 |
| Income taxes–current | 9,819,000 | 11,731,000 |
| –deferred | 6,922,000 | 3,391,000 |
| | 16,741,000 | 15,122,000 |
| EARNINGS BEFORE MINORITY INTEREST | 24,448,000 | 22,428,000 |
| Minority interest | 121,000 | 252,000 |
| EARNINGS BEFORE EXTRAORDINARY ITEM | 24,327,000 | 22,176,000 |
| Extraordinary item–reduction in current year's income taxes resulting from application of loss carry-over | 2,546,000 | |
| NET EARNINGS | $ 26,873,000 | $ 22,176,000 |
| EARNINGS PER COMMON SHARE | | |
| Before extraordinary item | $2.24 | $2.09 |
| Net earnings | 2.50 | 2.09 |
| FULLY DILUTED EARNINGS PER COMMON SHARE | | |
| Before extraordinary item | 1.89 | 1.84 |
| Net earnings | $2.07 | $1.84 |

*See accompanying notes*

# Consolidated Balance Sheet

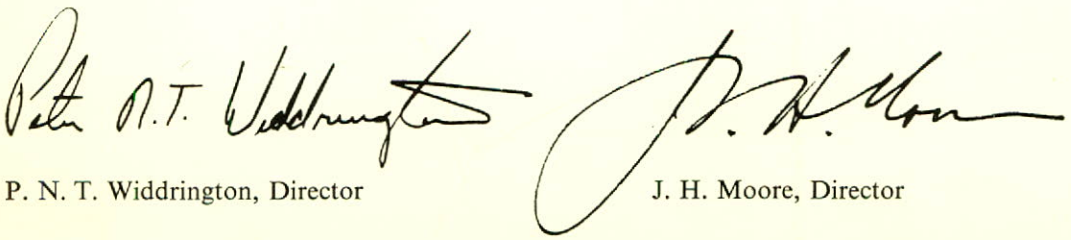
April 30, 1976
(with comparative amounts at April 30, 1975)

| Assets | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| CURRENT | | |
| Cash | $ 2,016,000 | $ 1,713,000 |
| Marketable securities at cost (market value $1,792,000–1976; $3,516,000–1975) | 1,792,000 | 3,522,000 |
| Accounts receivable | 67,200,000 | 62,048,000 |
| Inventories | 93,037,000 | 98,711,000 |
| Prepaid expenses | 7,721,000 | 7,350,000 |
| | 171,766,000 | 173,344,000 |
| INVESTMENTS AND OTHER ASSETS | | |
| Investment in corporate joint ventures | 15,722,000 | 12,520,000 |
| Investment in other companies | 4,011,000 | 2,843,000 |
| Mortgages, loans and advances | 5,789,000 | 7,900,000 |
| Due from trustees and employees under share purchase and option plans | 696,000 | 839,000 |
| | 26,218,000 | 24,102,000 |
| FIXED AT COST | | |
| Land | 11,470,000 | 10,491,000 |
| Buildings and equipment | 302,436,000 | 284,177,000 |
| | 313,906,000 | 294,668,000 |
| Less accumulated depreciation | 136,259,000 | 125,457,000 |
| | 177,647,000 | 169,211,000 |
| UNAMORTIZED DEBT FINANCING EXPENSE | 2,319,000 | 1,598,000 |
| GOODWILL, STORE LICENCES AND TRADEMARKS | 59,233,000 | 57,895,000 |
| | $437,183,000 | $426,150,000 |

*See accompanying notes*

| Liabilities | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| CURRENT | | |
| Bank advances and short term notes | **$ 19,779,000** | $ 61,355,000 |
| Accounts payable | **51,748,000** | 41,941,000 |
| Taxes payable | **7,653,000** | 14,198,000 |
| Dividends payable | **505,000** | 727,000 |
| Long term debt due within one year | **1,089,000** | 1,073,000 |
| | **80,774,000** | 119,294,000 |
| DEFERRED INCOME TAXES | **28,318,000** | 22,876,000 |
| LONG TERM DEBT | **146,950,000** | 116,185,000 |
| MINORITY INTEREST IN SUBSIDIARY COMPANIES | **1,704,000** | 2,891,000 |
| **Shareholders' equity** | | |
| SHARE CAPITAL | | |
| Authorized | | |
| 4,000,000 preferred shares of $18 par value each | | |
| 20,000,000 Class A convertible common shares of no par value | | |
| 20,000,000 Class B convertible common shares of no par value | | |
| Issued and outstanding | | |
| 1,856,987 preferred shares (2,762,918–1975) | **33,426,000** | 49,732,000 |
| 9,857,004 Class A common shares (9,092,440–1975) | | |
| 392,908 Class B common shares (251,391–1975) | **39,531,000** | 23,222,000 |
| | **72,957,000** | 72,954,000 |
| RETAINED EARNINGS | **106,480,000** | 91,950,000 |
| | **179,437,000** | 164,904,000 |
| | **$437,183,000** | $426,150,000 |

On behalf of the Board



P. N. T. Widdrington, Director

J. H. Moore, Director

# Consolidated Statement of Changes in Financial Position

For the year ended April 30, 1976
(with comparative amounts for the year ended April 30, 1975)

| | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| SOURCES OF WORKING CAPITAL | | |
| From operations | | |
| Earnings before extraordinary item | $ 24,327,000 | $ 22,176,000 |
| Net charges to earnings which do not reduce working capital | 21,312,000 | 15,945,000 |
| | 45,639,000 | 38,121,000 |
| Convertible subordinated debentures net of financing expense | 32,147,000 | |
| Mortgages, loans and advances | 2,111,000 | |
| Sale of properties and other assets | 2,116,000 | 2,897,000 |
| Shares issued under share purchase and option plans | 146,000 | 677,000 |
| | 82,159,000 | 41,695,000 |
| USES OF WORKING CAPITAL | | |
| Dividends–preferred | 2,264,000 | 2,802,000 |
| –common | 10,079,000 | 9,219,000 |
| Land, buildings and equipment | 25,956,000 | 28,328,000 |
| Goodwill, store licences and trademarks | 1,326,000 | |
| Acquisition of additional shares of Chateau Cartier Wines Limited | 1,331,000 | |
| Acquisition of Columbia Brewing Company Ltd. net of working capital | | 4,962,000 |
| Acquisition of additional shares of Laura Secord Candy Shops Limited | | 3,237,000 |
| Reduction in long term debt | 1,649,000 | 2,385,000 |
| Investment in corporate joint ventures | 1,298,000 | 3,057,000 |
| Investment in other companies | 1,168,000 | 86,000 |
| Mortgages, loans and advances | | 510,000 |
| Other | 146,000 | 121,000 |
| | 45,217,000 | 54,707,000 |
| INCREASE (DECREASE) IN WORKING CAPITAL | 36,942,000 | (13,012,000) |
| WORKING CAPITAL, BEGINNING OF YEAR | 54,050,000 | 67,062,000 |
| WORKING CAPITAL, END OF YEAR | $ 90,992,000 | $ 54,050,000 |

*See accompanying notes*

# Consolidated Statement of Retained Earnings

For the year ended April 30, 1976
(with comparative amounts for the year ended April 30, 1975)

| | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| BALANCE, BEGINNING OF YEAR | **$ 91,950,000** | $ 81,795,000 |
| NET EARNINGS | **26,873,000** | 22,176,000 |
| | **118,823,000** | 103,971,000 |
| DIVIDENDS | | |
| –preferred ($1.00 per share 1976 and 1975) | **2,264,000** | 2,802,000 |
| –common ($1.03 per share 1976 and $0.98 per share 1975) | **10,079,000** | 9,219,000 |
| | **12,343,000** | 12,021,000 |
| BALANCE, END OF YEAR | **$106,480,000** | $ 91,950,000 |

*See accompanying notes*

# Auditors' Report

To the Shareholders of John Labatt Limited.

We have examined the consolidated balance sheet of John Labatt Limited and subsidiary companies as at April 30, 1976 and the consolidated statements of earnings, retained earnings and changes in financial position for the year then ended. Our examination of the financial statements of John Labatt Limited and those subsidiaries and corporate joint ventures of which we are the auditors, included a general review of the accounting procedures and such tests of accounting records and other supporting evidence as we considered necessary in the circumstances. We have relied on the reports of the auditors who have examined the financial statements of the other subsidiaries and corporate joint ventures.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of John Labatt Limited and subsidiary companies as at April 30, 1976 and the results of their operations and the changes in their financial position for the year then ended, in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

London, Canada.
June 4, 1976.

Clarkson, Gordon & Co.
Chartered Accountants.

# Summary of Accounting Policies

April 30, 1976

The significant generally accepted accounting principles followed by the company are as follows:

PRINCIPLES OF CONSOLIDATION

The consolidated financial statements include the accounts of all subsidiary companies. The results of operations of subsidiaries acquired or sold during the year are included from or to their respective dates of acquisition or sale.

FOREIGN CURRENCY TRANSLATION

The accounts of foreign subsidiary companies included in the consolidated financial statements have been translated to Canadian dollars on the following basis:

| | |
|---|---|
| Current assets and liabilities | –at rates of exchange in effect at the balance sheet date |
| Other assets and liabilities | –at historical rates of exchange |
| Income, costs and expenses | –at average exchange rates prevailing during the year |

EARNINGS PER COMMON SHARE

Earnings per common share have been calculated using the weighted monthly average number of shares outstanding during the year.

Earnings per common share on a fully diluted basis have been calculated on the assumption that all the preferred shares outstanding at the end of each year had been converted to common shares at the beginning of such year and that all the convertible subordinated debentures issued on June 4, 1975 had been converted to common shares at that date.

If employees had exercised all common share options outstanding the effect on fully diluted earnings per share would have been negligible.

INVENTORIES

Inventories, other than containers, are valued at the lower of cost or net realizable value. Containers are valued at redemption price or at estimated value not exceeding replacement cost. Inventory values are as follows:

| | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| Finished and in process | **$60,897,000** | $63,782,000 |
| Materials and supplies | **21,028,000** | 24,291,000 |
| Containers | **11,112,000** | 10,638,000 |
| | **$93,037,000** | $98,711,000 |

INVESTMENT IN CORPORATE JOINT VENTURES

Investments in McGavin ToastMaster Limited, H. E. Saunders and Sons Limited, Canada Malting Co. Limited, Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A, Brazil and Catelli-Primo Limited, Trinidad are carried at cost plus equity in net earnings since acquisition.

INVESTMENT IN OTHER COMPANIES

Investments in other companies are carried at cost and income is recognized when dividends are received. These investments include joint ventures where income remittance uncertainties exist.

DEPRECIATION

Depreciation generally is provided on a straight line basis over the estimated useful lives of assets at annual rates of 2½% for buildings and 10% for equipment. Where appropriate, maximum capital cost allowance is claimed for income tax purposes and a related provision is made for deferred income taxes.

UNAMORTIZED DEBT FINANCING EXPENSE

Debt financing expenses are amortized over the term of the issue to which they relate.

GOODWILL, STORE LICENCES AND TRADEMARKS

Goodwill, store licences and trademarks acquired prior to May 1, 1974 are being carried in the accounts at cost without amortization.

Goodwill and other intangible assets acquired after April 30, 1974 are being amortized by charges to earnings over periods not exceeding forty years. The excess of the purchase price over net book value of assets of subsidiaries acquired after April 30, 1974 is allocated first to land, buildings and equipment and other indentifiable net assets with any remainder being allocated to goodwill. Depreciation has been charged on amounts allocated to depreciable assets.

The amount of goodwill, store licences and trademarks (of which $4,749,000 acquired after April 30, 1974 is subject to amortization) is made up as follows:

| | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| Store licences and trademarks | **$ 2,937,000** | $ 2,937,000 |
| Purchased goodwill | **7,636,000** | 6,281,000 |
| Excess of purchase price of shares of certain subsidiary companies over net book value of assets acquired | **48,660,000** | 48,677,000 |
| | **$59,233,000** | $57,895,000 |

INCOME TAXES

In accordance with generally accepted accounting principles the company follows the tax allocation method of providing for income taxes. Under this method the provision for income taxes is determined from the earnings reported in the statement of earnings rather than from the company's income for tax purposes. Deferred income taxes on the balance sheet result principally from depreciation allowable for tax purposes being in excess of that included in costs and expenses. In future years, when the amounts allowable for tax purposes will be less than those reflected in the statement of earnings, the applicable income taxes will be paid and the deferred income tax balance reduced accordingly.

Under this method future income tax recoveries relating to losses are provided for only where it is virtually certain that earnings in future years will be sufficient to make such recoveries possible.

Income tax recoveries of approximately $2,500,000 which were not provided for in the financial statements at April 30, 1975 were realized during the year and are reflected as an extraordinary item of income in the statement of earnings.

# Notes to the Consolidated Financial Statements

April 30, 1976

## 1 Accounting policies

A summary of the significant accounting policies of the company is presented on page 26 of this report.

## 2 Long term debt

Particulars of debentures payable and other long term debt are as follows:

| JOHN LABATT LIMITED | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| Sinking fund debentures | | |
| 6% Series B to mature January 2, 1979 | $ 660,000 | $ 862,000 |
| 6¼% Series C to mature May 15, 1981 | 1,421,000 | 1,921,000 |
| 6¼% Series D to mature June 15, 1987 | 5,328,000 | 5,711,000 |
| 6¼% Series E to mature October 1, 1989 | 3,691,000 | 3,770,000 |
| 7⅛% Series F to mature April 15, 1992 | 5,325,000 | 5,475,000 |
| 9¼% Series G to mature September 1, 1990 | 27,975,000 | 28,951,000 |
| 8¼% Series H to mature March 1, 1993 | 30,000,000 | 30,000,000 |
| 9% Series I to mature March 15, 1994 | 30,000,000 | 30,000,000 |
| 9½% Convertible Subordinated Debentures to mature June 1, 1995 | 33,000,000 | |
| Term bank loan repayable May 1, 1978 to 1982 | 7,000,000 | |
| | 144,400,000 | 106,690,000 |
| SUBSIDIARY COMPANIES | | |
| Laura Secord Candy Shops Limited Term bank loan repaid in May, 1975 | | 7,000,000 |
| Advances, mortgages and long term liabilities of other subsidiaries | 3,639,000 | 3,568,000 |
| | 148,039,000 | 117,258,000 |
| Less portion due within one year included in current liabilities (net of debentures redeemed in advance) | 1,089,000 | 1,073,000 |
| | $146,950,000 | $116,185,000 |

The 9½% Convertible Subordinated Debentures are convertible on or before June 1, 1985 at the holder's option into Class A common shares of the company at a conversion price of $18.25 per share.

Maturities and sinking fund requirements for the years 1977 through 1981 are $1,089,000; $1,012,000; $4,897,000; $5,629,000 and $7,010,000 respectively.

At April 30, 1976 the company had satisfied all of the covenants under the trust deed relating to the debentures, including the provision whereby dividends may be paid provided retained earnings for trust deed purposes are maintained at a certain level.

## 3 Share capital

COMMON SHARES

Supplementary letters patent were obtained during the year increasing the authorized common share capital for each class from 14,000,000 to 20,000,000 shares.

The two classes of common shares are interchangeable one to another and are subject to the same rights and conditions except in respect of dividends. Dividends declared on Class B shares are equivalent to those paid on Class A shares after deducting a special 15% tax paid by the company and result in a different tax treatment when received by shareholders.

PREFERRED SHARES

Of the 4,000,000 authorized preferred shares 3,063,590 shares have been issued in prior years and designated as Series A preferred shares. The balance of 936,410 shares are available for future issue with conditions and preferences as determined by the Board of Directors. Series A preferred shares have a par value of $18 each, are redeemable at par, are non-voting (unless four quarterly dividends are in arrears) and are entitled to cumulative annual dividends of $1 per share.

Each Series A preferred share is convertible to one Class A common share of John Labatt Limited at any time up to the close of business on February 15, 1980 or to the close of business on the date immediately prior to the date fixed for redemption, whichever is earlier. These shares may not, however, be called for redemption prior to February 15, 1978. Of the 3,063,590 Series A preferred shares which were originally issued, there have been 1,206,603 converted to common shares resulting in 1,856,987 shares outstanding at April 30, 1976.

SHARE PURCHASE AND OPTION PLANS

From time to time the company has established various share purchase and option plans. The following schedule sets out details of amounts due from trustees and employees under these plans:

| | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| Due from trustees under the issued share option plan | $100,000 | $141,000 |
| Due from employees | | |
| Officers | 153,000 | 168,000 |
| Other employees | 443,000 | 530,000 |
| | $696,000 | $839,000 |

ISSUED SHARE OPTION PLAN

During 1967 the company established an issued share option plan. The trustees of this plan acquired 33,500 common shares for future sale to employees and granted options on these shares exercisable at $14.50 per share up to September 1977. Options covering 29,200 shares have been exercised of which 26,600 shares have been fully paid for and transferred to employees.

SHARES AVAILABLE FOR SHARE PURCHASE AND OPTION PLANS

In 1968 the company established new share purchase and option plans making available 500,000 unissued common shares for possible issuance to employees. During the year the company enacted a by-law increasing the number of shares available from 500,000 to 750,000.

At April 30, 1976 instalments were receivable from employees with respect to 38,017 shares issued in prior years under share purchase plans.

Details of shares under option to employees, none of which have been exercised, as of April 30, 1976 are as follows:

| Plan | Number of shares | Price per share | Expiry date |
|---|---|---|---|
| 1974 Share option | 10,975 | $12.85 | December 1984 |
| 1975 Share option | 84,750 | 19.00 | December 1979 |
| 1975 Share option | 31,750 | 19.00 | June 1981 |
| 1975 Share option | 102,250 | 19.00 | December 1983 |
| | 229,725 | | |

Of the 229,725 shares under option, there are 96,500 under option to officers of the company.

During the year 41,339 shares were purchased for cash by employees at $16.38 per share under a one year purchase plan maturing in May, 1976 at which time the shares fully paid for will be issued. In addition a further 41,298 shares have been subscribed for by employees at prices relating to market at date of subscription under a one year purchase plan maturing in May, 1977 at which time the shares fully paid for will be issued.

At April 30, 1976 there were 282,905 shares available for possible issuance or option to employees. Under the provisions of the by-laws which established these plans, the Board of Directors is not restricted with respect to any allotment of these shares.

**4 Leases, agreements and commitments**

The company has entered into or guaranteed agreements to lease properties for various periods up to 49 years at total maximum net rentals of approximately $24,845,000. Rental expense for 1976 under these leases amounted to $4,295,000 and the approximate annual rental payments required for the years 1977 through 1981 are $3,141,000; $2,961,000; $2,744,000; $2,158,000 and $1,722,000 respectively. Under the terms of vehicle leases, rentals for the next three years will amount to approximately $4,300,000 per annum.

The company has guaranteed employee and other loans amounting to approximately $2,700,000 at April 30, 1976.

During 1977 the company plans capital expenditures totalling $37,700,000. Of this amount $4,746,000 was represented by commitments at April 30, 1976.

In November 1972 the company entered into option agreements, exercisable by the company in 1977, to purchase all the outstanding shares of Casabello Wines Ltd. of Penticton, British Columbia. During the option period each optionee can require the company to exercise the option related to his or her shares. To April 30, 1976 less than 1% of the shares has been acquired under these option agreements. The purchase price is dependent upon profits earned by Casabello but in total cannot exceed $13,073,000 or be less than $1,552,000.

During the year the company obtained a 45% interest in a limited partnership formed to acquire a major league baseball franchise for Toronto. An expansion franchise in The American League of Professional Baseball Clubs was acquired for the purpose of playing in that league commencing with the 1977 season.

The company's share of payments to be made to the American League for player contracts and league membership fees is $2,793,000 in 1977 and $119,000 in each of the years 1978 to 1980 inclusive.

**5 Pensions**

As a result of increased past service benefits the company's pension plans, based on the most recent actuarial valuations, indicated an unfunded obligation of $3,500,000 at December 31, 1975. The company is funding this obligation over periods not exceeding 15 years by annual contributions in addition to the cost of funding current service benefits.

**6 Anti-inflation legislation**

The company and its Canadian subsidiaries are subject to mandatory compliance with the federal government's anti-inflation legislation which became effective October 14, 1975 and is scheduled to be in force until December 31, 1978. The proposed changes to the legislation, introduced in the May 25, 1976 budget, have created some uncertainty concerning the impact on the company's future operations. The ability of the company to increase prices, profit margins and employee compensation may be restricted during the period that the legislation is in effect.

While the present quarterly dividend rate on the company's common shares ($.26 per Class A share and $.221 per Class B share) may not be increased prior to October 14, 1976, the recently proposed budget amendments provide that dividends paid after that date may be increased by a maximum of 8%.

**7 Comparative figures**

Certain of the 1975 figures, presented for comparative purposes, have been reclassified to conform with the presentation used in the current year. This reclassification has no effect on the net earnings for 1975 as previously reported.

**8 Other information**

REMUNERATION OF DIRECTORS AND OFFICERS

During 1976 the total remuneration paid to eleven of the company's sixteen directors, as directors, was $108,000 and to four of these directors as directors of subsidiary companies was $11,400.

The company's nineteen officers received remuneration totalling $1,406,000. The five officers who served as directors received no additional remuneration as directors.

CLASSES OF BUSINESS

The company has determined that the classes of business contributing in excess of 10% of gross sales in 1976 were as follows:

| | Gross Sales | | Percentages | |
|---|---|---|---|---|
| | **1976** | 1975 | **1976** | 1975 |
| Brewing | **$442,765,000** | $380,992,000 | **52.9%** | 52.4% |
| Consumer Products | **197,824,000** | 187,227,000 | **23.6%** | 25.7% |
| Agri Products | **196,629,000** | 159,238,000 | **23.5%** | 21.9% |
| | **$837,218,000** | $727,457,000 | **100.0%** | 100.0% |

THE COMPANIES ACT (BRITISH COLUMBIA)

The Companies Act (British Columbia) requires consolidated financial statements to include the names of every subsidiary company but permits the circulation within the province of statements which do not so comply.

These consolidated financial statements include the accounts of all subsidiary companies but only some of the principal operating subsidiaries have been named elsewhere in this report. A list of all of the subsidiaries of the company is available for inspection at the company's registered office in British Columbia.

# Seven Year Review

| | 1976 | 1975 | 1974 | 1973 | 1972 | 1971 | 1970 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| OPERATIONS DATA (thousands of dollars) | | | | | | | |
| Gross sales | **$837,218** | $727,457 | $603,014 | $517,685 | $466,973 | $426,757 | $388,783 |
| Earnings before income taxes and minority interest | **41,189** | 37,550 | 40,946 | 37,148 | 33,368 | 33,038 | 34,393 |
| Income taxes | **16,741** | 15,122 | 18,801 | 16,750 | 15,996 | 16,753 | 17,908 |
| Earnings before extraordinary items | **24,327** | 22,176 | 22,564 | 20,435 | 16,991 | 15,997 | 16,185 |
| Net earnings | **26,873** | 22,176 | 22,564 | 17,836 | 13,676 | 15,997 | 17,916 |
| Cash income before extraordinary items | **45,639** | 38,121 | 39,609 | 32,447 | 27,809 | 24,402 | 24,454 |
| Dividends paid—preferred | **2,264** | 2,802 | 2,916 | 2,991 | 3,026 | 3,027 | 3,050 |
| —common | **10,079** | 9,219 | 8,153 | 7,783 | 6,482 | 6,452 | 5,314 |
| Capital expenditures | **25,956** | 28,328 | 27,415 | 23,086 | 27,456 | 22,760 | 13,410 |
| FINANCIAL DATA (thousands of dollars) | | | | | | | |
| Working capital | **90,992** | 54,050 | 67,062 | 43,470 | 39,946 | 38,697 | 19,351 |
| Land, buildings and equipment—net | **177,647** | 169,211 | 150,723 | 135,740 | 121,945 | 97,913 | 81,916 |
| Long term debt | **146,950** | 116,185 | 118,632 | 91,093 | 61,878 | 57,579 | 29,850 |
| Shareholders' equity | **$179,437** | $164,904 | $154,170 | $142,671 | $134,732 | $130,164 | $122,857 |
| RATIOS AND PERCENTAGES | | | | | | | |
| Earnings before extraordinary items as a per cent of gross sales | **2.91%** | 3.05% | 3.74% | 3.95% | 3.64% | 3.75% | 4.16% |
| Ratio of current assets to current liabilities | **2.13** | 1.45 | 1.82 | 1.65 | 1.56 | 1.69 | 1.27 |
| Long term debt as a per cent of capital employed | **41.23%** | 37.86% | 40.27% | 36.61% | 29.11% | 27.92% | 17.54% |
| PER COMMON SHARE DATA | | | | | | | |
| Earnings before extraordinary items | **$ 2.24** | $ 2.09 | $ 2.15 | $1.93 | $1.55 | $1.45 | $1.48 |
| Fully diluted earnings before extraordinary items | **1.89** | 1.84 | 1.87 | 1.70 | 1.41 | 1.34 | 1.36 |
| Dividends paid | **1.03** | .98 | .89 | .86 | .72 | .72 | .60 |
| Cash income before extraordinary items | **4.41** | 3.81 | 4.01 | 3.26 | 2.75 | 2.39 | 2.42 |
| Shareholders' equity | **14.25** | 12.33 | 11.14 | 9.79 | 8.91 | 8.42 | 7.63 |
| Price range—high | **21** | 25⅞ | 27⅞ | 31¾ | 25½ | 25¾ | 32 |
| —low | **$16¼** | $12⅝ | $20¼ | $23⅞ | $20⅜ | $18¾ | $24⅛ |
| STATISTICAL DATA AT YEAR END | | | | | | | |
| Number of shares outstanding —preferred | **1,856,987** | 2,762,918 | 2,869,209 | 2,975,564 | 3,026,026 | 3,026,581 | 3,030,136 |
| —Class A common | **9,857,004** | 9,092,440 | 8,964,933 | 9,098,325 | 9,006,528 | 8,988,938 | 8,949,455 |
| —Class B common | **392,908** | 251,391 | 239,933 | | | | |
| Number of shareholders —preferred | **4,735** | 5,293 | 5,540 | 5,970 | 6,150 | 6,710 | 6,227 |
| —common | **9,385** | 9,205 | 9,110 | 9,300 | 9,250 | 9,805 | 8,306 |
| Number of employees | **12,150** | 11,600 | 11,500 | 10,100 | 10,000 | 10,500 | 10,300 |

# Corporate Information

DIRECTORS

**M. Bélanger,** Quebec, Quebec
Partner, Bélanger, Dallaire, Gagnon & Associés
Elected 1972

**J. B. Cronyn,** London, Ontario
Corporate Director
Elected 1959

**E. A Goodman,** Toronto, Ontario
Partner, Goodman & Goodman
Elected 1966

**A. S. Graydon,** Meaford, Ontario
President, Parham Investments Limited
Elected 1952-54 and 1955

**N. E. Hardy,** London, Ontario
Vice-Chairman of the Board, John Labatt Limited
Elected 1966

**J. D. Harrison,** London, Ontario
Partner, Harrison, Elwood
Elected 1967

**G. F. Hughes,** Windsor, Nova Scotia
President, Ocean Company Limited
Elected 1973

**R. Lavoie,** Montreal, Quebec
President, Chief Executive Officer and Vice-Chairman of the Board, Crédit Foncier Franco-Canadien
Elected 1972

**A. J. MacIntosh,** Toronto, Ontario
Partner, Blake, Cassels & Graydon
Elected 1967

**A. M. McGavin,** Vancouver British Columbia
Chairman of the Board, McGavin ToastMaster Limited
Elected 1969

**J. H. Moore,** London, Ontario
Chairman of the Board, John Labatt Limited
Chairman of the Board, Brascan Limited
Elected 1957

**W. F. Read,** London, Ontario
Senior Vice-President, John Labatt Limited
Elected 1970

**J. W. Tait,** Montreal, Quebec
Senior Vice-President, John Labatt Limited
President, Ogilvie Mills Ltd.
Elected 1969

**J. A. Taylor,** London, Ontario
Chairman of the Board, The Canada Trust Company
Elected 1963

**P. N. T. Widdrington,** London, Ontario
President, John Labatt Limited
Elected 1973

**W. P. Wilder,** Toronto, Ontario
Chairman of the Board and Chief Executive Officer, Canadian Arctic Gas Pipeline Limited
Elected 1970

HONOURARY DIRECTOR

**H. J. O'Connell,** Montreal, Quebec

COMMITTEES OF THE BOARD OF DIRECTORS

*Executive Committee*

**Members:** E. A. Goodman, A. S. Graydon, N. E. Hardy, J. D. Harrison, A. J. MacIntosh, J. H. Moore, J. A. Taylor, P. N. T. Widdrington

**Function:** During intervals between meetings of the Board of Directors, the Executive Committee has all the powers of the Board except those powers that are required by legislation or company by-law to be exercised by the Board itself.

*Audit Committee*

**Members:** M. Bélanger, J. D. Harrison, J. H. Moore, J. A. Taylor, W. P. Wilder

**Function:** The Audit Committee reviews financial information intended for publication, and the adequacy thereof, before such information is submitted to the Board. It also reviews, on a continuing basis, control procedures in effect throughout the company.

*Pension Investment Advisory Committee*

**Members:** R. Lavoie, A. J. MacIntosh, J. W. Tait

**Function:** The Pension Investment Advisory Committee reviews and makes recommendations with respect to the funding of employee pension benefits, the selection of investment managers and funding vehicles, the investment return objectives and the investment strategies and performance for each pension fund within the Labatt organization.

*Public Responsibility Committee*

**Members:** J. B. Cronyn, E. A. Goodman, A. S. Graydon, N. E. Hardy, G. F. Hughes, R. Lavoie, W. F. Read

**Function:** The Public Responsibility Committee reviews company policies and practices concerning the physical, social and political environment; specifically, those concerning labour, equal employment opportunity, consumer protection, public relations, charitable donations and government relations. It also reviews the impact of proposed legislation which may have social implications for the company.

CORPORATE OFFICERS

**J. H. Moore,** Chairman of the Board
**N. E. Hardy,** Vice-Chairman of the Board
**P. N. T. Widdrington,** President
**B. G. Brighton,** Senior Vice-President
**W. H. Erskine,** Senior Vice-President
**R. W. Luba,** Senior Vice-President
**D. J. McDougall,** Senior Vice-President
**W. F. Read,** Senior Vice-President
**J. W. Tait,** Senior Vice-President
**C. F. Brown,** Vice-President and Treasurer
**T. O. Cadham,** Vice-President
**R. L. Hooey,** Vice-President, Personnel Resources
**D. C. Kitts,** Vice-President, Secretary and Corporate Counsel
**J. A. Mennie,** Vice-President, Corporate Development
**G. E. Wilson,** Vice-President, Engineering Services
**M. J. Anderson,** Assistant Secretary
**P. J. Jenkinson,** Assistant Treasurer

STOCK EXCHANGES

Montreal, Toronto, Winnipeg, Alberta, Vancouver

TRANSFER AGENTS

The Canada Trust Company, Halifax, Montreal, Toronto, Winnipeg, Regina, Calgary and Vancouver

The Canadian Bank of Commerce Trust Company, New York, U.S.A.

REGISTRARS

The Royal Trust Company, Halifax, Montreal, Toronto, Winnipeg, Regina, Calgary and Vancouver

Bank of Montreal Trust Company, New York, U.S.A.

PRINCIPAL BANKS

Canadian Imperial Bank of Commerce

The First National City Bank, New York, U.S.A.

SOLICITORS

Harrison, Elwood, London, Ontario

AUDITORS

Clarkson, Gordon & Co., Chartered Accountants, London, Ontario

Designed and produced by Rolph-Clark-Stone Limited

# Rapport annuel 1976 de John Labatt Limitée

HOWARD ROSS LIBRARY
OF MANAGEMENT
SEP 25 1976
McGILL UNIVERSITY

John Labatt Limitée est une compagnie qui occupe un vaste champ d'activités dans le domaine des produits alimentaires et des boissons; en effet, elle est un membre important des industries du brassage, des produits alimentaires et des produits Agro.

La Compagnie exploite 14 brasseries au Canada dont la capacité totale est de 7,5 millions de barils, volume qui en fait la première brasserie du Canada avec 38 p. cent du marché national pour l'exercice clos le 30 avril 1976. La Compagnie a aussi une participation dans des entreprises de brassage au Brésil et en Zambie et exporte ses produits aux États-Unis.

Le groupe Produits de consommation de la Compagnie comprend des vins, des confiseries de qualité, des soupes, des confitures, des crèmes-desserts et la plus grande entreprise nationale de production de pâtes alimentaires. Des services en alimentation sont également offerts au Canada et aux États-Unis.

Au sein du groupe Produits Agro, la Compagnie se place, au niveau international, à la tête des producteurs d'amidon et de gluten de blé et est le plus important minotier du Canada. En outre, le groupe exerce des activités d'importance dans le traitement du lait industriel et la fabrication d'aliments pour le bétail et de produits chimiques organiques.

La Compagnie tire ses origines d'une brasserie de London fondée en 1828, et bon nombre des divisions de la Compagnie sont solidement ancrées dans l'histoire de l'économie du Canada. Cette année, nous sommes fiers de vous rappeler que Les Minoteries Ogilvie Ltée, établies en 1801, célèbrent leur 175e anniversaire au service du consommateur canadien.

TABLE DES MATIÈRES PAGE


| | |
|---|---|
| Points saillants | 1 |
| Rapport aux actionnaires | 2 |
| Le principe de l'investissement | 4 |
| Le groupe Brassage | 7 |
| Le groupe Produits de consommation | 11 |
| Le groupe Produits Agro | 15 |
| Revue financière | 18 |
| Comptabilisation des effets de l'inflation | 20 |
| États financiers consolidés | 21 |
| Sommaire financier des sept dernières années | 29 |
| Renseignements sur la Compagnie | 30 |

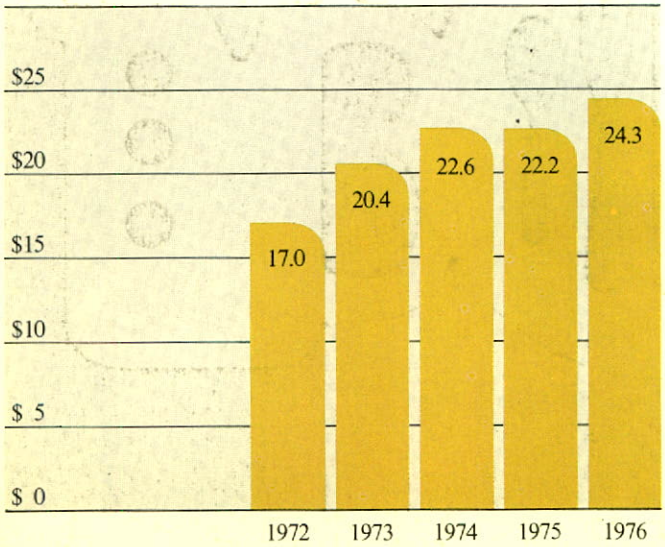

L'assemblée générale annuelle et extraordinaire de la Compagnie aura lieu à 11 h 30 de la matinée le vendredi 10 septembre 1976 aux bureaux de la Compagnie situés au 451 Ridout Street North à London, Ontario. Les actionnaires sont invités à assister à cette assemblée. S'ils sont dans l'impossibilité de le faire, ils peuvent participer en remplissant et retournant la formule de procuration ci-jointe.

# Points saillants

| John Labatt Limitée<br>(Constituée selon les lois du Canada) et ses filiales | **1976** | 1975 | **Diff. en %** |
|---|---|---|---|
| EXPLOITATION | | | |
| Ventes brutes | **$837 218 000** | $727 457 000 | **+15,1** |
| Bénéfice avant poste extraordinaire | **24 327 000** | 22 176 000 | **+ 9,7** |
| Bénéfice net | **26 873 000** | 22 176 000 | |
| Revenu en espèces avant poste extraordinaire | **45 639 000** | 38 121 000 | **+19,7** |
| Dépenses en capital | **25 956 000** | 28 328 000 | |
| Fonds de roulement | **$ 90 992 000** | $ 54 050 000 | |
| PAR ACTION ORDINAIRE | | | |
| Bénéfice avant poste extraordinaire | **$2.24** | $2.09 | **+ 7,2** |
| Bénéfice net | **2.50** | 2.09 | **+19,6** |
| Bénéfice dilué avant poste extraordinaire | **1.89** | 1.84 | **+ 2,7** |
| Bénéfice net dilué | **2.07** | 1.84 | |
| Dividendes versés | **1.03** | .98 | |
| Revenu en espèces avant poste extraordinaire | **$4.41** | $3.81 | **+15,7** |
| STATISTIQUES | | | |
| Nombre d'actionnaires—privilégiés | **4 735** | 5 293 | |
| —ordinaires | **9 385** | 9 205 | |
| Nombre d'employés | **12 150** | 11 600 | |

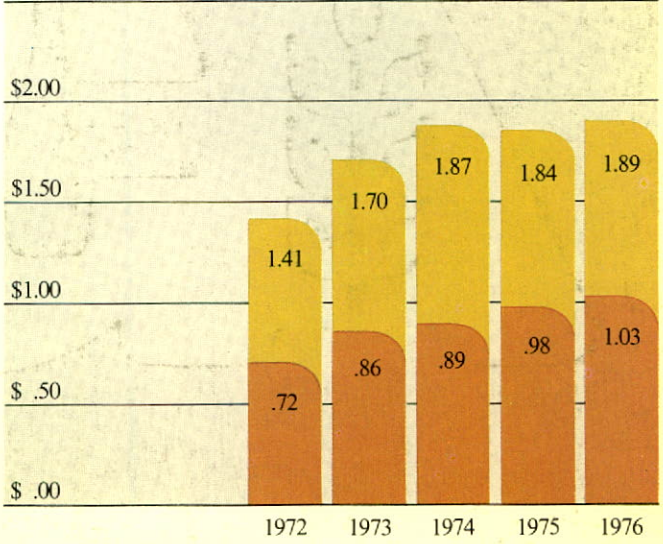
BÉNÉFICE AVANT POSTES EXTRAORDINAIRES

*millions de dollars*




BÉNÉFICE DILUÉ ET DIVIDENDE PAYÉ PAR ACTION

*Bénefice dilué*
*Dividende payé par action ordinaire*



# Rapport aux actionnaires

*de l'exercice clos le 30 avril 1976*

La Compagnie a connu un exercice satisfaisant, ponctué de nombreuses réalisations dans tous les groupes.

Le groupe Brassage a été en position de force. Le volume des ventes des Brasseries Labatt du Canada a augmenté de 6,0 p. cent au pays et sa part du marché intérieur est passée de 36,9 à 38,0 p. cent. Par ailleurs, le volume global de l'industrie a augmenté de 2,8 p. cent, une modeste amélioration sur le taux de croissance de 2,4 p. cent enregistré en 1975. Les prix ont finalement été relevés dans la plupart des provinces; cependant, le retard de ces relèvements par rapport à la hausse des prix de revient a joué de façon négative sur les marges.

Le groupe Produits de consommation a pour la première fois apporté une contribution appréciable aux résultats de la Compagnie. Chez Catelli, les marges ont augmenté dans presque toutes les gammes de produits en raison de l'accroissement exceptionnel de la productivité. Parnell fait état d'un très bon exercice, et Laura Secord a réalisé un léger profit en regard de pertes substantielles pour les trois exercices précédents.

Au sein du groupe Produits Agro, les résultats sont variés. Une perte importante chez Industrial Grain Products a constitué le plus important problème de rentabilité de la Compagnie en 1976. La contribution des Aliments Ault a par ailleurs augmenté grâce à un accroissement du volume et les Moulées Miracle déclarent une hausse appréciable des profits.

La Compagnie a réalisé des ventes brutes de $837 218 000, en augmentation de 15,1 p. cent sur les $727 457 000 de l'exercice précédent. Le bénéfice, avant un poste extraordinaire de revenu, a augmenté de 9,7 p. cent et est ainsi passé de $22 176 000 à $24 327 000. Le profit par dollar de vente a subi les pressions inflationnistes et est tombé à 2,91¢ alors qu'il était de 3,05¢ l'exercice précédent. Le rendement de l'actif utilisé est passé de 8,2 p. cent à 8,6 p. cent au cours de l'exercice.

Compte tenu de l'inflation, le rendement de l'actif utilisé est de 5,4 p. cent, à comparer à 5,2 p. cent en 1975. La façon de comptabiliser les effets de l'inflation est expliquée en page 20.

Après provision pour les dividendes des actions privilégiées, le bénéfice avant un poste extraordinaire est de $2.24 par action ordinaire, contre $2.09 en 1975.

Le bénéfice net dilué par action, en tenant pour acquise la conversion en actions ordinaires de toutes les actions privilégiées et des débentures subordonnées convertibles en circulation, est de $1.89 à comparer à $1.84 en 1975. Le poste extraordinaire de revenu de $2 546 000 soit 18¢ par action après dilution, provient de recouvrements d'impôts sur le revenu dont il n'avait par été tenu compte au 30 avril 1975 mais qui ont été réalisés au cours de l'exercice.

### COMMISSION ROYALE SUR LA CONCENTRATION DES ENTREPRISES

A l'assemblée annuelle de 1975, les actionnaires ont été informés que la Compagnie avait l'intention d'accorder un appui total à la Commission royale sur la concentration des entreprises, la "Commission Bryce". En février, la Compagnie présentait un mémoire sur l'histoire de John Labatt Limitée, son rôle et ses activités dans la société canadienne. En avril, le Président allait expliquer le mémoire aux commissaires et le compte rendu de son intervention accompagnait le rapport intérimaire de juin.

Pour la Compagnie et pour bien d'autres, il s'agit là d'une expérience positive susceptible d'éclairer le gouvernement et le grand public sur les objectifs et les activités des sociétés canadiennes et il devrait en résulter une meilleure compréhension de celles-ci. Les sociétés canadiennes constituent bien sûr des concentrations de puissance économique, mais des concentrations qui devraient aller dans l'intérêt du public et être indispensables au développement économique du pays. La Compagnie attend avec une certaine hâte les résultats des délibérations de la Commission qui sont attendus dans le courant de l'année.

### COMMISSION DE LUTTE CONTRE L'INFLATION

Le 25 mai 1976, le gouvernement fédéral annonçait des modifications aux règlements anti-inflation imposés pour la première fois le 14 octobre 1975. Dans leur forme actuelle, les modifications vont bien au-delà du besoin à court terme de contenir les prix et risquent fort de freiner à long terme la lancée du secteur des entreprises de l'économie canadienne. Les règlements modifiés n'ont pas encore force de loi, et la Compagnie a été invitée à donner son avis à leur sujet; elle a bien l'intention de le faire aussi énergiquement que possible.

### COMMUNICATIONS AVEC LE PERSONNEL

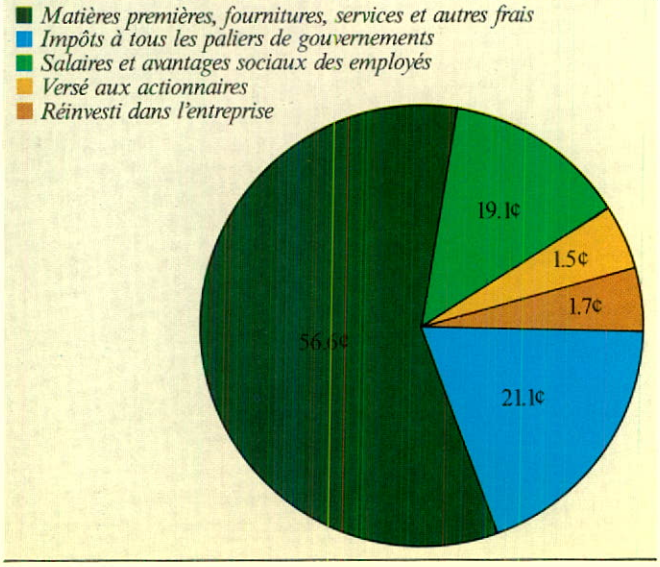
Il incombe à la Compagnie de mieux faire connaître le rôle de l'entreprise. Aussi, au cours de l'exercice, la Compagnie a-t-elle mis sur pied un programme visant à familiariser les employés avec le monde des affaires. Ce programme, qui comprend des entretiens avec tous les membres du personnel, traite le sujet de la rentabilité, de sa nécessité et de sa relation avec les placements de capitaux. Il vise en outre à rendre le personnel plus conscient des besoins particuliers d'une entreprise en expliquant les activités, les possibilités et les problèmes du groupe Labatt. Le programme semble avoir progressé de façon satisfaisante avec l'appui de la haute direction et du Conseil d'administration, et il sera étendu à toutes les divisions.

### ADMINISTRATION ET DIRECTION

Au cours de l'exercice, des changements ont eu lieu dans la haute direction. Monsieur W.F. Read, Vice-président principal, a accepté la responsabilité du groupe Produits de consommation tout en conservant certaines de ses fonctions antérieures dans le domaine du contrôle des dépenses en immobilisations. Monsieur B. G. Brighton, Vice-président principal, en plus de son rôle de directeur financier de la Compagnie, a assumé des responsabilités dans l'administration. Monsieur R.W. Luba,

## LE DOLLAR LABATT 1976

*Déboursé du dollar perçu par Labatt de ses clients.*



auparavant vice-président aux finances, a été nommé vice-président principal, chargé de l'expansion, de la recherche et des activités internationales de la Compagnie.

La Commission sur la concentration des entreprises a fourni à la Compagnie l'occasion de clarifier le rôle du Conseil d'administration et les critères de sélection utilisés pour le choix d'administrateurs non-membres de Labatt:

"La Compagnie est fière du degré d'intérêt que le Conseil d'administration porte aux affaires de la Compagnie, en déterminant sa croissance future, en concevant ses politiques et en donnant des opinions et des conseils éclairés à la direction de la Compagnie. La philosophie qui sous-tend le choix des membres du Conseil de Labatt veut que l'on essaie d'atteindre un heureux équilibre entre un certain nombre de facteurs qui peuvent se résumer comme suit:

a) il est évidemment important que chacun des administrateurs ait déjà atteint un degré considérable de succès dans son domaine;

b) il est également important, pour une appréciation complète de tous les aspects des questions qui peuvent être présentées au Conseil, que les administrateurs en tant que groupe représentent une mosaïque de professions et de disciplines;

c) compte tenu du fait que les activités de la Compagnie sont d'envergure nationale, une représentation régionale au Conseil assure à la Compagnie des opinions et des conseils avisés sur la situation et les besoins locaux;

d) vu l'importance des investissements de la Compagnie dans la province de Québec, surtout dans le domaine des produits de consommation, il est impérieux que la Compagnie soit en mesure de saisir la façon de penser de la collectivité francophone;

e) le Conseil devrait pouvoir bénéficier de l'expérience de la haute direction dans l'exploitation de la Compagnie."

De quelque façon qu'on le définisse, le Conseil d'administration de John Labatt Limitée est un conseil actif et une source bien informée pour la direction.

Vers la fin de l'exercice, Monsieur John B. Cronyn a pris sa retraite comme dirigeant et vice-président du Conseil. Membre de la Compagnie depuis 29 ans et administrateur depuis 1959, Monsieur Cronyn a grandement contribué à faire de la Compagnie ce qu'elle est aujourd'hui. Il conserve son poste d'administrateur et de président du Comité de responsabilité à l'égard du public, formé au sein du Conseil.

En janvier 1976, les membres de la Compagnie ont appris avec peine le décès du sénateur L.P. Gélinas qui était administrateur honoraire de John Labatt Limitée et qui a été pendant 18 années administrateur de la Compagnie. Monsieur Gélinas était un Canadien de marque et il a apporté une précieuse contribution tout au long de son association avec la Compagnie.

## PERSPECTIVES

La Compagnie s'engage dans l'exercice 1977 dans une position raffermie comparativement à celle de l'exercice précédent, mais elle peut être empêchée de réaliser toutes ses possibilités à cause de la conjoncture économique incertaine au pays et de nouveaux facteurs influant sur le milieu des affaires, comme par exemple la Commission de lutte contre l'inflation. La part de Labatt sur le marché canadien de la bière est considérable. Laura Secord a progressé et l'efficacité de l'exploitation est très marquée dans la plupart des divisions du groupe Produits de consommation. Le groupe Produits Agro pour sa part prévoit un bien meilleur exercice.

En comparaison avec l'exercice 1975, la situation des fonds autogénérés est solide. Cependant, avec l'incertitude au sujet des effets, sur la rentabilité, des règlements de la Commission de lutte contre l'inflation, il est difficile de prévoir si les fonds générés au sein de la Compagnie seront suffisants à l'avenir, et la disponibilité de financement extérieur suffisant pour toute l'industrie canadienne est une cause de grande préoccupation. Le milieu économique doit pouvoir changer pour assurer une rentabilité des entreprises susceptible d'encourager les investissements dans l'industrie canadienne.

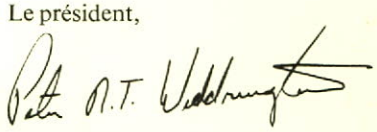
Il est essentiel de bien comprendre que l'accroissement de la rentabilité est à la base d'une meilleure qualité de vie, et c'est là une tâche difficile. L'entreprise doit d'abord affirmer clairement que les profits peuvent aller de pair avec une conduite responsable à l'égard de la collectivité. Les profits sont la mesure du degré d'efficacité avec laquelle une compagnie utilise sa part du capital restreint de la collectivité, et le capital est l'une des principales ressources du Canada. C'en est aussi la plus vulnérable étant donné que la mise en valeur de toutes les ressources, tant humaines que naturelles, en est tributaire. A l'instar des autres ressources, le capital ne doit pas être gaspillé. On incite les Canadiens à économiser sur le chauffage et l'électricité. Pour être logique, il faudrait qu'on leur fasse penser à la conservation et à la fructification des capitaux canadiens. Le gouvernement se doit d'étudier les conséquences que peut avoir sa politique sur la rentabilité de l'entreprise canadienne.

Le programme actuel d'expansion et de mise en valeur de la Compagnie nécessitera des dépenses en immobilisations de $180 millions pour les cinq prochaines années. Pratiquement toute cette somme sera investie au Canada. On est en droit d'espérer que la partie de cette mise de fonds qui ne peut être générée à l'intérieur de la Compagnie pourra être également mobilisée au pays.

## TÉMOIGNAGE DE RECONNAISSANCE

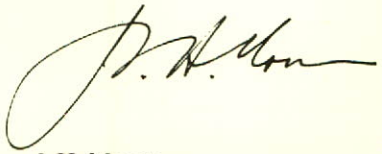
Le Conseil d'administration tient à exprimer, au nom de tous les actionnaires, sa reconnaissance aux 12 000 hommes et femmes qui composent la famille Labatt. Le succès de la Compagnie est le reflet de la qualité et de la constance de leurs efforts.

Le président,



P.N.T. Widdrington

Le président du Conseil,



J. H. Moore
le 16 juillet 1976

# Le principe de l'investissement

Le but à long terme de John Labatt Limitée est d'atteindre, par des investissements prudents, un accroissement du bénéfice et un rendement raisonnable du capital utilisé tout en conservant une solide base financière et en observant une conduite responsable face à la collectivité.

Au cours des cinq prochaines années, la Compagnie entend réaliser ce but grâce à sa croissance interne, c'est-à-dire en augmentant et en améliorant ses exploitations existantes. Les points saillants du programme de la Compagnie pour chacune des divisions sont les suivants:

BRASSAGE

On prévoit que le rythme de croissance de l'industrie du brassage variera entre 3,5 et 4 p. cent par année au cours des cinq prochaines années, ce qui correspond fondamentalement au taux de croissance à long terme que l'industrie a toujours connu. En outre, ce taux se compare favorablement avec la moyenne d'augmentation de 2,6 p. cent pour les deux dernières années où des perturbations dans la production ont eu une influence défavorable sur le volume de l'industrie.

Le groupe Brassage devrait continuer d'accroître sa part du marché en poursuivant sur sa lancée dans le marché canadien. Labatt détient la plus grande part du marché depuis 1970, et pour chacune des 20 dernières années, ses augmentations de volume ont dépassé celles de l'ensemble de l'industrie. Ce résultat signifie que la position prédominante de Labatt sur le marché ne constitue pas un frein à l'accroissement de la contribution du groupe des brasseries au rendement de John Labatt Limitée pour les cinq prochaines années.

En outre, les Brasseries Labatt du Canada prévoient raffermir leur implantation aux États-Unis et étudient actuellement les possibilités d'expansion dans ce pays.

John Labatt Limitée a des participations dans le domaine du brassage à l'étranger dont 16 p. cent dans une brasserie du Brésil et 20 p. cent dans une brasserie de Zambie. La Compagnie entend continuer à chercher des débouchés où elle pourra faire servir son expérience du brassage à l'extérieur de l'Amérique du Nord, soit par des placements directs ou par des contrats de gestion, ou les deux.

PRODUITS DE CONSOMMATION ET PRODUITS AGRO

Tout au long de la décennie 1960 et au début des années 1970, les exploitations de la Compagnie non reliées au brassage ont été établies par l'acquisition de nouvelles entreprises. L'achat de Les Minoteries Ogilvie Ltée et de ses filiales en 1968 a été la plus importante initiative et a constitué la base des groupes Produits de consommation et Produits Agro. Étant donné la variété des activités exercées par les divisions de ces groupes, il est prévu que l'élan de l'expansion des entreprises non reliées au brassage proviendra de la croissance interne, laquelle comprend:

- l'acquisition d'exploitations connexes
- la mise au point de nouveaux produits
- la pénétration de nouveaux marchés géographiques au Canada et aux États-Unis
- l'augmentation de l'efficacité
- des gains de volume par des augmentations de la part du marché
- dans une moins grande mesure, le développement international.

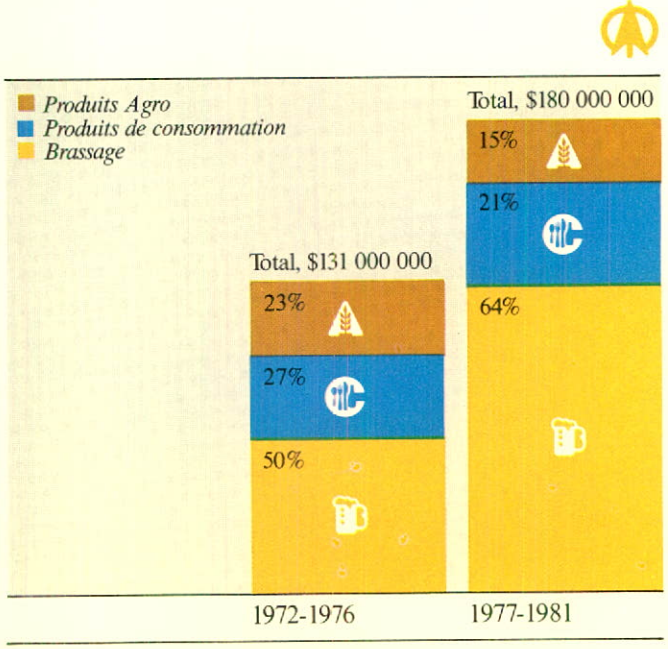
A titre d'exemple, la croissance interne a grandement contribué au résultat de l'exercice. L'acquisition de l'actif de Cow & Gate Ltd. a permis de doubler la capacité de traitement du lait industriel de Les Aliments Ault et celle-ci a mis au point de nouvelles utilisations des produits du lait industriel pour l'exportation.

Une plus grande efficacité chez Catelli a permis à cette division d'accroître sa contribution. Laura Secord, grâce à des mesures efficaces et à la mise au point de produits, fait

P.N.T. Widdrington
*Président*

J. H. Moore
*Président du Conseil*

DÉPENSES EN CAPITAL



état d'un léger bénéfice d'exploitation alors que les trois exercices précédents s'étaient soldés par des pertes importantes. Les compagnies de services en alimentation ont élargi leur clientèle et la division Moulées Miracle a fait sa première percée sur le marché américain grâce à un contrat d'approvisionnement en grains dégénérés au Wisconsin. C'est par ce genre de croissance interne que la Compagnie entend assurer le rendement raisonnable du capital utilisé et l'accroissement du bénéfice.

FINANCEMENT

John Labatt Limitée poursuivra son programme d'expansion tout en conservant une assiette financière solide. Au cours des cinq dernières années, les fonds autogénérés disponibles de la Compagnie, déduction faite des dividendes, ont à peu près satisfait aux exigences du financement de l'expansion interne, tandis qu'un financement externe a pourvu aux acquisitions. La Compagnie a l'intention de maintenir cet équilibre.

Pour subvenir à ses projets de croissance, la Compagnie projette de placer pour $180 millions de capitaux en matériel et en installations au cours des cinq prochaines années. Durant les cinq dernières années, la Compagnie a investi $131 millions en matériel et en installations et consacré $45 millions aux acquisitions.

Suivant le graphique ci-contre, le programme quinquennal actuel de dépenses en immobilisations attribuera au brassage environ les deux tiers des $180 millions. La proportion accrue des fonds consacrés au brassage reflète ce que sera le programme de dépenses en immobilisations des prochaines années où 60 p. cent des $37,7 millions de dépenses en immobilisations seront réservés au brassage. Les dépenses en immobilisations relativement peu élevées des groupes Produits de consommation et Agro, prévues pour 1977, reflètent l'achèvement des entreprises importantes des dernières années, comme la modernisation des installations de production de Catelli au coût de $8 millions.

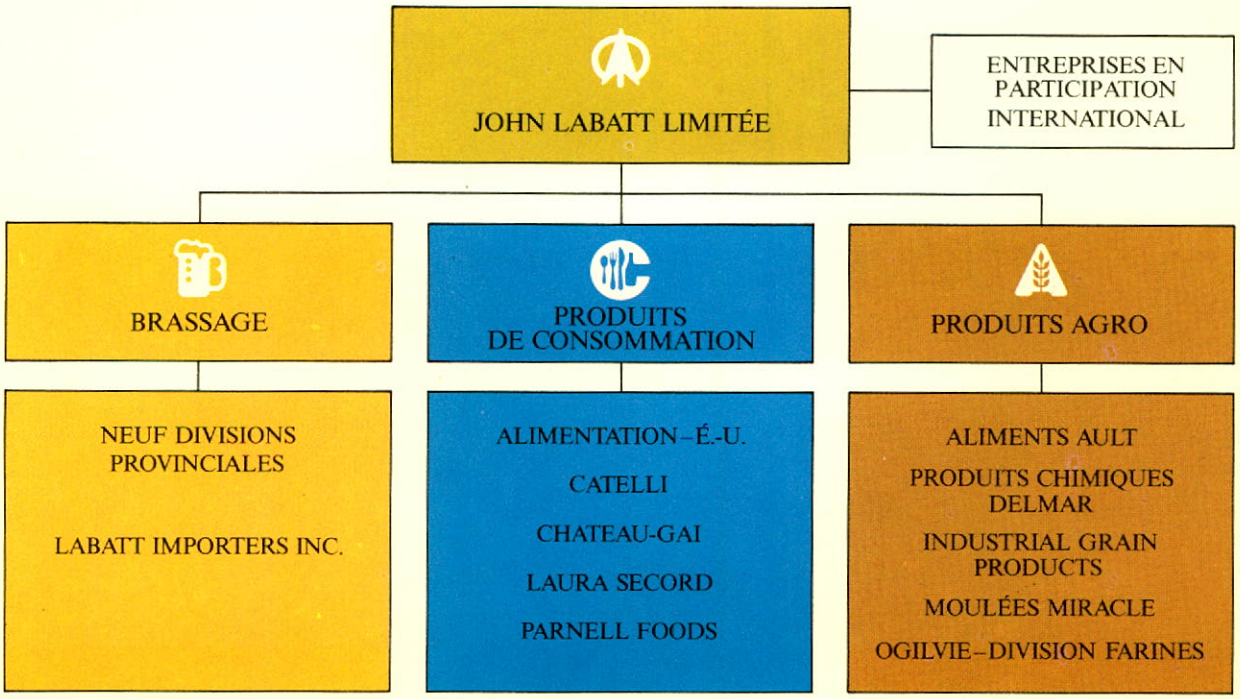
GESTION DE LA CROISSANCE

Afin de réaliser les objectifs de croissance à long terme de la Compagnie, John Labatt Limitée a établi un système de gestion visant à maximiser la croissance au sein des divisions au moyen de tous les stimulants et avantages possibles, et à planifier et coordonner leur activité pendant les années à venir.

Afin de satisfaire aux impératifs de gestion en matière de souplesse de fonctionnement, d'intéressement, de planification et de coordination, les diverses activités de la Compagnie ont été décentralisées.

Les divisions relevant des groupes Produits de consommation, Brassage et Produits Agro sont contrôlées par des fonctions conseil spécialisées. A la tête de chaque division se trouve un président qui est également vice-président principal de John Labatt Limitée. Cette fonction conseil est reliée à la commercialisation et à la recherche et favorable la réalisation collective de nouvelles entreprises. Les crèmes-desserts Laura Secord sont un bon exemple de ces créations collectives: ce dessert porte le nom de Laura Secord, mais il est produit et mis sur le marché par Catelli, tandis que les matières premières sont fournies par Ault.

Au siège social de la Compagnie, l'efficacité de certaines fonctions est mieux assurée par une administration centrale comme c'est le cas de la gestion des fonds autogénérés, de la gestion des caisses de retraite, de l'administration des avantages sociaux et du perfectionnement du personnel de l'ensemble des compagnies. Avant tout, le siège social est le foyer de la planification à long terme.



Labatt's
Bière
50
Ale
Labatt's
BIÈRE PILSENER BEER
call for 'Labatt's Blue'
Cool Spring
OLAND
Schooner
BEER · BIÈRE

# Le groupe Brassage

| *milliers de dollars* | **1976** | 1975 |
|---|---|---|
| Ventes brutes | **$442 765** | $380 992 |
| Bénéfice avant intérêts et impôts sur le revenu | **$ 40 941** | $ 37 832 |

RÉSULTAT D'EXPLOITATION

Au cours de l'exercice 1976, le groupe Brassage a atteint encore de nouveaux sommets quant au volume de ventes, à la part du marché et au bénéfice. Le volume de ventes a augmenté de 6,0 p. cent en comparaison de l'exercice 1975 et atteint le chiffre de 6 574 000 barils. Le bénéfice, avant les frais d'intérêt et impôts, a atteint $40 941 000, soit une augmentation de 8,2 p. cent sur le chiffre de l'exercice précédent. Le résultat du groupe est largement tributaire de la croissance continue de la part du marché canadien de la Compagnie et d'une certaine modération dans le prix des matières premières.

COMMERCIALISATION

Pour la vingtième année de suite, le groupe Brassage a augmenté sa part du marché canadien de la bière. Le volume des ventes au pays de l'exercice était en hausse de 6,0 p. cent en comparaison du taux de croissance de 2,8 p. cent de l'industrie. La part de Labatt du marché canadien a atteint 38,0 p. cent, soit une augmentation de 1,15 points de pourcentage sur 1975. La croissance de l'industrie s'est montrée particulièrement lente en Ontario et ce, malgré le beau temps de l'été dernier, alors que des difficultés de production continuaient d'entraver l'industrie de la Colombie-Britannique dans son effort pour répondre à la demande du marché dans cette province.

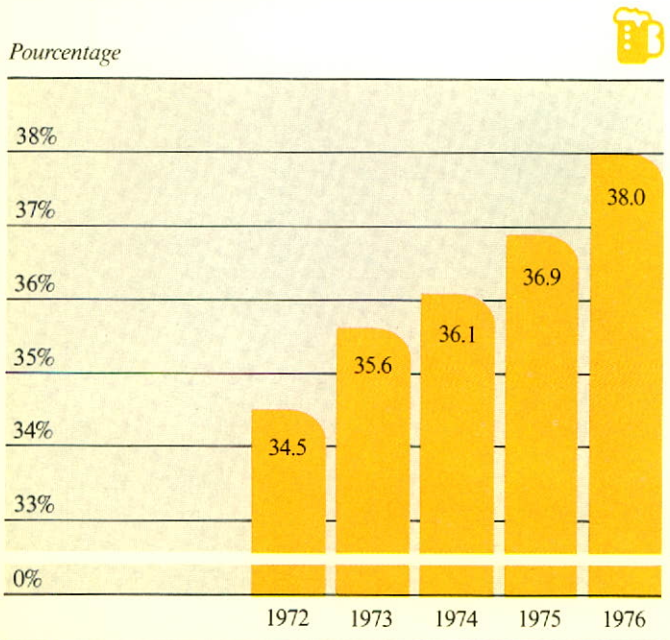
Province par province, la Compagnie a eu de bons résultats à Terre-Neuve, dans les provinces Maritimes, en Ontario, au Manitoba et en Colombie-Britannique. Toutefois, sa part du marché au Québec et en Alberta a été décevante. Des mesures ont déjà été prises pour assurer une meilleure position à la Compagnie dans ces deux provinces.

La Labatt Bleu, la lager la plus vendue au Canada, est demeurée l'une des marques dont le rythme de croissance est le plus rapide au pays, et son avance s'est révélée plus particulièrement en Ontario et en Colombie-Britannique. La Labatt "50" a également conservé sa position de première ale du pays. Parmi les marques régionales, la Blue Star à Terre-Neuve, la Keith's et la Schooner en Nouvelle-Écosse, la Club au Manitoba et la Lucky Lager en Colombie-Britannique ont contribué de façon appréciable à la position de la Compagnie dans ces marchés.

Labatt n'a pas cessé d'oeuvrer avec des groupes locaux à l'organisation d'activités de toutes sortes telles le Festival folklorique de Winnipeg, les cours de voile en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, des conférences pratiques sur la sécurité aquatique en Colombie-Britannique, une compétition de ski style libre et des conférences pratiques de hockey partout au pays. Plus récemment, la division du Québec, conjointement avec la Croix-Rouge, lançait un programme provincial de conférences pratiques de sécurité en camping.

La Compagnie a poursuivi ses campagnes de promotion à l'échelle nationale; elle a commandité notamment la ligue canadienne de football, la course automobile 5000 Labatt Bleu, le ski professionnel, l'Association canadienne de golf professionnel et autres sports.

PART DU MARCHÉ NATIONAL



En mars 1976, Les Brasseries Labatt du Canada formaient une association pour acheter une concession de la ligue Américaine de baseball pour Toronto. Le prix total de la concession s'élève à 7,2 millions de dollars, et Labatt en a fourni 45 p. cent. Les associés de Labatt dans cette affaire sont Vulcan Assets (Dominion) Ltd. qui a fourni 45 p. cent et la Banque de commerce canadienne impériale, 10 p. cent. Cet investissement répond à une demande du public ontarien et particulièrement celui de Toronto pour une ligue majeure de baseball, et donnera aux Brasseries Labatt du Canada un nouveau et important véhicule de promotion dans cette province qui représente plus du tiers des ventes nationales de l'industrie. La Compagnie s'attend également à ce que la transaction ait d'heureux résultats dans les autres provinces et aux États-Unis.

COÛTS

Bien que le rythme d'augmentation du prix des matières premières ait ralenti au cours de l'exercice, les charges salariales et d'autres coûts n'ont pas cessé de croître. Dans la plupart des domaines, la Compagnie se trouve dans une position d'équilibre raisonnable quant aux prix de revient et prix de vente. Les relèvements de prix en Ontario et au Québec ont été les premiers accordés en vertu des directives de la Commission de lutte contre l'inflation à l'égard des prix et profits.

INSTALLATIONS DE PRODUCTION

Au cours de l'exercice, la Compagnie a consacré environ $11 600 000 à l'agrandissement de plusieurs brasseries au Canada. Les principaux projets comprennent l'achèvement de l'agrandissement de la brasserie de Toronto dont les travaux ont duré trois ans et coûté $8 600 000, l'achèvement d'un projet de trois ans pour l'agrandissement de la brasserie d'Edmonton au coût de $5 600 000, et l'achèvement, après un an, des travaux d'agrandissement de la brasserie de Victoria, au coût de $3 100 000. En outre, d'autres travaux d'importance sont en cours à Halifax, Saint John et Creston. Les plans comprennent des agrandissements majeurs au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique pour permettre à la Compagnie de satisfaire à la demande croissante des consommateurs.

ÉTATS-UNIS

Par l'intermédiaire de sa filiale en propriété exclusive, Labatt Importers Inc., la Compagnie vend de la bière fabriquée à London, Ontario, dans les états suivants: Maine, Massachusetts, Michigan, New Jersey, New York, Ohio, Pennsylvanie, Rhode Island et Vermont. Au cours de l'exercice, cette division a réalisé une augmentation de 7,3 p. cent du volume des ventes. Se fondant sur la réponse favorable du consommateur aux produits Labatt sur le marché des États-Unis, Les Brasseries Labatt du Canada cherchent de nouveaux débouchés.

MARCHÉ INTERNATIONAL

John Labatt Limitée a une participation de 16 p. cent dans Cervejarias Reunidas Skol Caracu S/A, la troisième brasserie du Brésil en importance. Cette compagnie comptait environ 13,3 p. cent du marché brésilien de la bière en 1975, alors qu'elle n'en détenait que 8,7 p. cent en 1973 lorsque John Labatt Limitée s'associa à elle. Skol exploite six brasseries dont la capacité totale est de 1,8 million de barils, et une nouvelle brasserie de 900 000 barils est en construction à Sao Paulo.

Les niveaux actuels de profit sont bas étant donné les frais de distribution et de préparation du marché que la Compagnie engage pour se tailler une place sur le marché de Sao Paulo en prévision de la mise en marche de la nouvelle brasserie en 1977.

En Zambie, John Labatt Limitée a une participation de 20 p. cent dans Zambia Breweries Limited qui exploite deux brasseries dont la capacité totale est de 1 125 000 barils. Une organisation gouvernementale en possède 55 p. cent et un autre participant minoritaire, 25 p. cent. En plus de sa participation, Labatt a conclu un contrat de gestion technique qui pourvoit à la rémunération du personnel consultant et technique. Le versement des dividendes a été retardé ces derniers mois à cause de difficultés au niveau des devises étrangères.

Même si à l'heure actuelle la consommation de bière par habitant est faible tant au Brésil qu'en Zambie, les possibilités de croissance sont très prometteuses. Les participations étrangères fournissent à la Compagnie des possibilités d'investissement rentable et de prêt contre rémunération d'un personnel technique formé au Canada au fil des années.

PERSPECTIVES

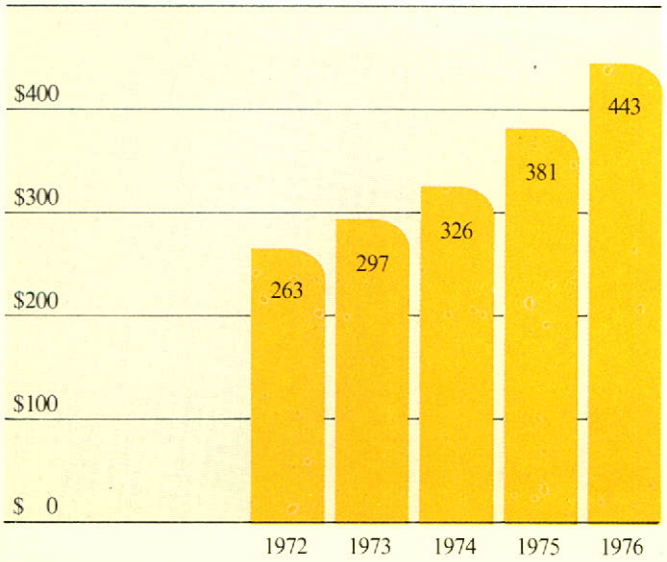
On prévoit que l'augmentation du volume de l'industrie canadienne se situera entre 3,5 et 4 p. cent au cours du prochain exercice et la Compagnie a confiance qu'elle pourra continuer d'accroître sa part du marché.

Et qui plus est, tant les États-Unis que les autres marchés internationaux semblent présenter des possibilités de croissance pour l'avenir.

| **Brasseries** | *Capacité (milliers de barils)* |
|---|---|
| *Saint John's (Terre-Neuve)* | *130* |
| *Stephenville (Terre-Neuve)* | *50* |
| *Halifax (Nouvelle-Écosse)* | *320* |
| *Saint-Jean (Nouveau-Brunswick)* | *130* |
| *Ville de La Salle (Québec)* | *2250* |
| *Toronto (Ontario)* | *1250* |
| *London (Ontario)* | *1450* |
| *Winnipeg (Manitoba)* | *390* |
| *Saint-Boniface (Manitoba)* | *80* |
| *Saskatoon (Saskatchewan)* | *190* |
| *Edmonton (Alberta)* | *420* |
| *New Westminster (Colombie-Britannique)* | *500* |
| *Victoria (Colombie-Britannique)* | *130* |
| *Creston (Colombie-Britannique)* | *200* |

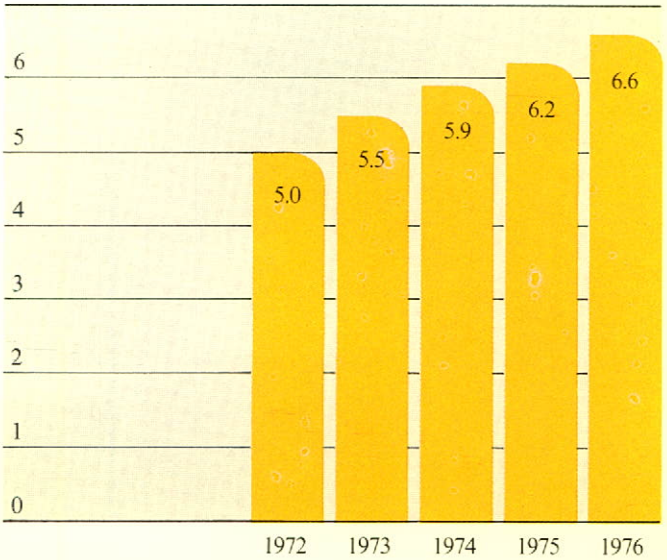
VALEUR DES VENTES BRUTES

*millions de dollars*




VOLUME DE VENTES

*millions de barils*



CATELLI
SPAGHETTI
CATELLI
READY CUT
MACARONI
COUPE
Habitant
soupe aux pois
Habitant
Habitant
pea soup
Laura Secord
Laura Secord
POUDING
PACANE AU BEURRE
POIDS NET 5oz
Laura Secord
VANILLA
Laura Secord
CHOCOLATE MINT
PUDDING
Parnell
Serves

# Le groupe Produits de consommation

| *milliers de dollars* | **1976** | 1975 |
|---|---|---|
| Ventes brutes | **$197 824** | $187 227 |
| Bénéfice avant intérêts et impôts sur le revenu | **$ 4 428** | $ 1 587 |

Le groupe Produits de consommation a connu un revirement d'importance par rapport à l'exercice précédent. Les divisions canadiennes déclarent une augmentation de profit de $3 millions et les exploitations américaines font état d'une hausse générale des profits.

Le rythme de croissance de l'industrie des produits alimentaires emballés ne dépasse pas celui de la population. Une compagnie telle que John Labatt Limitée est toutefois en mesure de soutenir avec succès la concurrence des grandes sociétés multinationales qui dominent le marché.

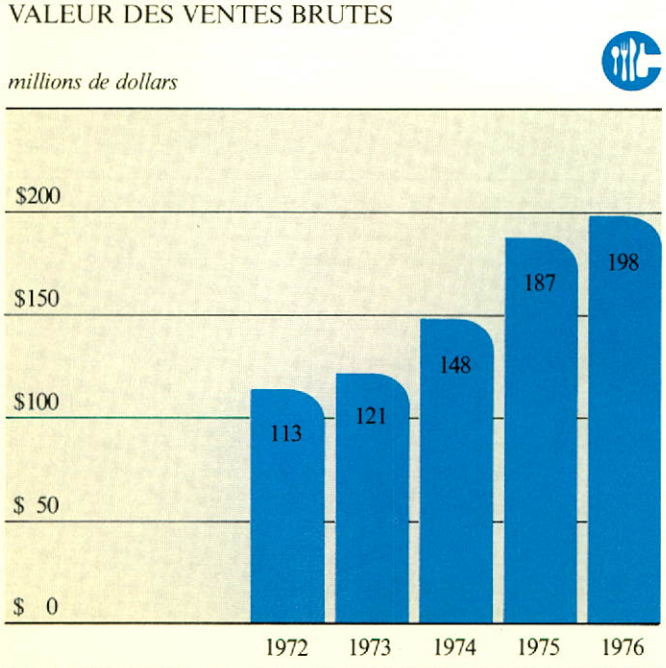
Le groupe Produits de consommation de Labatt est l'un des plus importants dans ce domaine qui appartienne à des Canadiens, et il se place à la tête d'un certain nombre de secteurs de cette industrie. Il s'est engagé à fournir à sa clientèle des produits de haute qualité uniforme tout en freinant les hausses de prix grâce à l'amélioration de la productivité. La Compagnie croit que le consommateur attachera de plus en plus d'importance au rapport prix et valeur nutritive des aliments ménagers de base tels que farine, pâtes alimentaires et soupes; il en sera de même des services en alimentation. Quant aux desserts et confiseries, la politique de la Compagnie est de toujours fournir à sa clientèle des produits de la plus haute qualité possible.

LAURA SECORD

Pour Laura Secord, l'exercice aura été particulièrement significatif du fait que nombre des difficultés rencontrées à l'usine de Toronto ont été surmontées et cette division a réalisé un modeste profit.

VALEUR DES VENTES BRUTES

*millions de dollars*




Depuis que John Labatt Limitée a acquis l'entière propriété de Laura Secord en 1975, la direction a concentré ses efforts sur des programmes de formation du personnel et de perfectionnement de la technologie. Tout d'abord, la création d'une nouvelle équipe de direction a contribué largement à l'amélioration des méthodes et procédés et à la formation des effectifs de travail.

Outre les programmes d'efficacité, la direction de Laura Secord a attaché encore beaucoup d'importance à la commercialisation. Le commerce des confiseries de qualité a un caractère hautement saisonnier et les ventes atteignent des sommets lors des fêtes traditionnelles qui donnent lieu à un échange de cadeaux. Cette entreprise connaît également un ralentissement du rythme de croissance des ventes de chocolats en boîtes. Pour neutraliser ces tendances, Laura Secord a opté pour la diversification en introduisant la crème glacée, les produits de boulangerie et autres produits, compensant ainsi le caractère saisonnier qui a toujours prévalu chez Laura Secord.

En portant son regard vers l'avenir, la Compagnie prévoit que nombre des facteurs qui ont contribué à un meilleur exercice entreront encore en jeu dans l'exploitation de cette division. L'usine de Toronto devrait continuer de marquer un progrès dans la fabrication de produits de qualité uniforme pouvant être livrés à temps aux confiseries et agences de distribution. La forte vente des "Turtles", ces chocolats en boîtes à prix modique devenus les plus populaires, est encourageante, et aux États-Unis, leur vente s'accroît par l'intermédiaire de DeMet's. Le succès constant des crèmes glacées vendues dans les confiseries et ailleurs est de grande portée comme l'est aussi la recherche de nouveaux débouchés tant sur le marché intérieur qu'extérieur. Il ne faut pas toutefois négliger l'importance capitale qu'il y a à bénéficier de l'affaiblissement soutenu des pressions exercées au niveau de la fourniture et du prix des principales denrées, surtout le sucre et le cacao.

PARNELL

L'industrie des services en alimentation au Canada est une fois de plus caractérisée par l'escalade des prix et la vive concurrence. Toutefois, grâce à l'accent mis sur les normes de productivité, l'expansion géographique et le changement d'orientation des divers secteurs de l'entreprise, l'organisation des services en alimentation de Labatt a réalisé un progrès marquant durant l'exercice et apporté une bonne contribution au résultat du groupe Produits de consommation.

L'exploitation de Parnell se fait en Ontario et dans l'ouest du Canada ; en moyenne, plus d'un demi-million de clients sont servis chaque jour. Les ventes de cafés ont atteint 35 millions de tasses au cours de l'exercice.

Dans le secteur commercial et industriel, où se situe la majorité des activités de Parnell, un certain nombre de contrats ont été conclus dans l'est du Canada, en Alberta et en Colombie-Britannique. Dans l'avenir immédiat, l'accent sera encore mis sur le maintien des marges bénéficiaires et l'expansion des affaires actuelles. L'activité reliée aux distributeurs automatiques est particulièrement prometteuse. En outre, Parnell offrira sous peu aux restaurateurs des menus restreints mais de qualité pour le déjeuner.

CATELLI

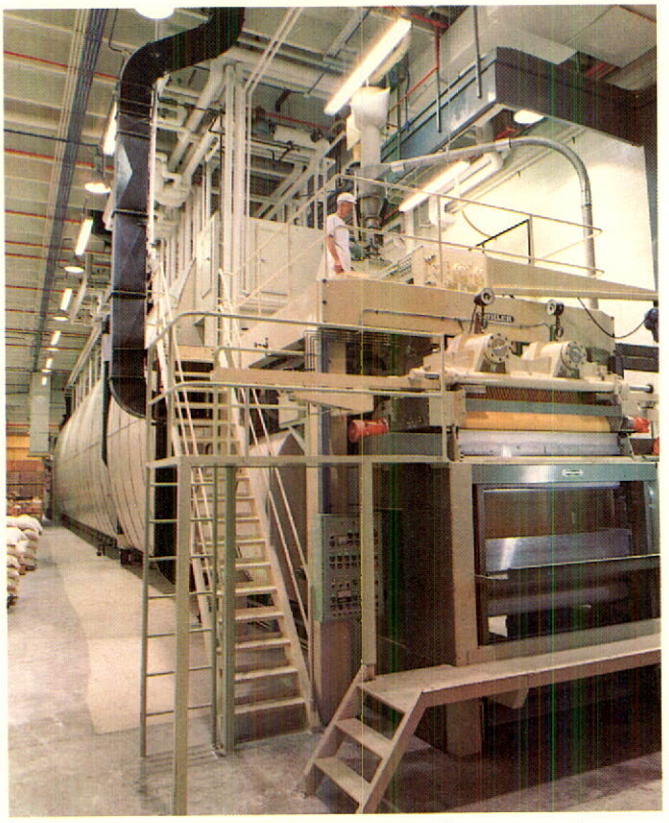
Les profits de Catelli ont augmenté de façon marquée durant l'exercice malgré une légère baisse du volume de l'industrie. La Compagnie a maintenu sa part du marché des pâtes alimentaires, la gamme la plus importante de ses produits, et, grâce aux efforts d'efficacité, toutes les marges bénéficiaires se sont accrues. La capacité de production des pâtes se situe actuellement à plus de 125 millions de livres par année soit plus de la moitié de la consommation canadienne totale.

Au sein de l'industrie, la gamme des soupes et sauces en conserve a connu un exercice difficile et les soupes prêtes à servir Habitant et certaines autres conserves accusent une croissance de volume insatisfaisante. Les crèmes-desserts en conserve aseptisée, sous étiquette Laura Secord, ont eu un grand succès sur le marché et ont contribué à l'ensemble des marges bénéficiaires.

Le marché de la plupart des conserves en bocaux telles que confitures, sirops et marinades, a été léthargique durant tout l'exercice à cause du prix de détail élevé et, dans certains cas, d'un retour à la confection domestique de ces produits. D'autre part, le marché de la farine au détail a bénéficié, après plusieurs années de déclin constant, de la vogue pour la confection à la maison de plus de mets et pâtisseries. Pour la marque Five Roses, l'on entrevoit de bonnes perspectives d'avenir.

Durant l'exercice, Catelli s'est surtout consacrée à d'importantes améliorations de la productivité, clé du succès de cette entreprise. Grâce aux investissements de capitaux et au rigoureux programme de maximisation des profits, on a amélioré considérablement les moyens de production et diminué la plupart des frais généraux. Ces mesures ont entraîné une augmentation marquée de la rentabilité et des fonds autogénérés de la Compagnie. On prévoit que cette amélioration se poursuivra dans les années à venir.

Les dernières dépenses en capital d'importance, spécialement à l'usine de pâtes alimentaires de Montréal, ont été effectuées durant l'exercice. Le programme de modernisation des usines et d'augmentation de la capacité, mis en oeuvre il y a quelques années chez Catelli, est en quelque sorte terminé et il ne sera pas nécessaire d'investir d'autres gros capitaux dans l'avenir immédiat.



*Au coût de près de $4 millions, Catelli installait au cours de l'exercice, à son usine de Montréal, l'unité de production de spaghetti la plus grosse et la plus moderne de toute l'Amérique du Nord. Cette nouvelle installation groupe les plus récentes découvertes dans le domaine du contrôle automatique des opérations et, grâce à ces appareils, le spaghetti est fabriqué sans interruption 24 heures sur 24 et séché à la cadence de 4000 livres à l'heure soit 40 p. cent plus rapidement que si l'on utilise les autres machines. Le nouvel appareil d'emballage automatique à haute vitesse fonctionne deux fois plus vite que le séchoir ; aussi peut-il être utilisé uniquement durant le quart de jour et répondre malgré cela à la production de la presse et du séchoir.*

ALIMENTATION — É.-U.

Le résultat des services en alimentation aux États-Unis indique un progrès et les perspectives pour le prochain exercice sont bonnes. Manning's Inc. de San Francisco bénéficiera de la reprise de l'économie en général et de l'habitude de manger à l'extérieur, ce qui représente environ 30 p. cent du dollar alimentation. Les services en alimentation par contrat constituent une industrie solide aux États-Unis et l'expansion de Manning's dans ce domaine dépendra de son succès à acquérir d'autres petites exploitations viables. Manning's, qui enregistre actuellement un volume de ventes annuelles de $10 millions, a une structure d'organisation telle qu'elle peut étendre sa base d'exploitation.

Chef Francisco à Eugene en Oregon a aussi ressenti les effets de la situation saine de l'industrie des services en alimentation où la croissance effective se situe à plus de 5 p. cent pour l'exercice. Pour cette compagnie, l'exercice à l'étude a été le plus fructueux de tous et les perspectives d'avenir demeurent alléchantes. A l'instar de Manning's et d'autres firmes semblables de l'industrie des services en alimentation, Chef Francisco prend maintenant des mesures énergiques pour promouvoir la vente des mets préparés, des desserts et des repas à d'autres établissements, spécialement les compagnies d'aviation et les restaurants.

CHATEAU-GAI WINES

Durant l'exercice, les exploitations vinicoles ont fusionné avec Chateau-Gai. Les trois marques de commerce restent en circulation, la principale étiquette étant Chateau-Gai et l'appellation Chateau Cartier étant une famille de marque à l'intérieur de celle-ci. L'étiquette Normandie ne sera utilisée que dans les provinces de l'Atlantique.

Le résultat de l'exercice est décevant en raison surtout du faible rendement de l'industrie quant au volume. S'ajoutent à cela des frais non renouvelables reliés au groupement d'un nombre d'unités de production à Niagara Falls, Ontario.

Un sursaut d'énergie de la part des entreprises vinicoles de la Compagnie est fonction surtout de la remontée du volume de l'industrie canadienne. Une amélioration appréciable devrait se faire sentir, mais non pas à court terme. Des vignes pouvant produire de meilleurs vins secs sont actuellement cultivées dans la région du Niagara en vue de la production de produits de qualité.

La fixation de prix concurrentiels vis-à-vis de ceux des vins importés constitue un problème pour lequel on envisage des solutions. La politique du gouvernement a pour objet de conserver la vocation agricole de la péninsule du Niagara, et cela nécessite une saine industrie vinicole. En effet, pour que l'industrie intérieure soit concurrentielle, elle doit être placée dans une situation avantageuse pour ce qui est de la qualité et du prix de ses matières premières. Ce que Chateau-Gai veut, c'est d'offrir une gamme de produits pouvant concurrencer la qualité et le prix des vins importés.

L'exploitation Vins Normandie du Nouveau-Brunswick est en train de bien ancrer ses produits dans les provinces Maritimes; on y note en effet une augmentation du volume par rapport à celui de l'exercice précédent.

**Le groupe Produits de consommation**

*Catelli*
*Chateau-Gai Wines*
*Chef Francisco*
*Laura Secord*
*Manning's*
*Parnell Foods*

MIRACLE
MIRACLE
MIRACLE
ONTARIO
fromage
CHEDDAR
cheese

# Le groupe Produits Agro

| *milliers de dollars* | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| Ventes brutes | **$196 629** | $159 238 |
| Bénéfice avant intérêts et impôts sur le revenu | **$ 8 989** | $ 10 605 |

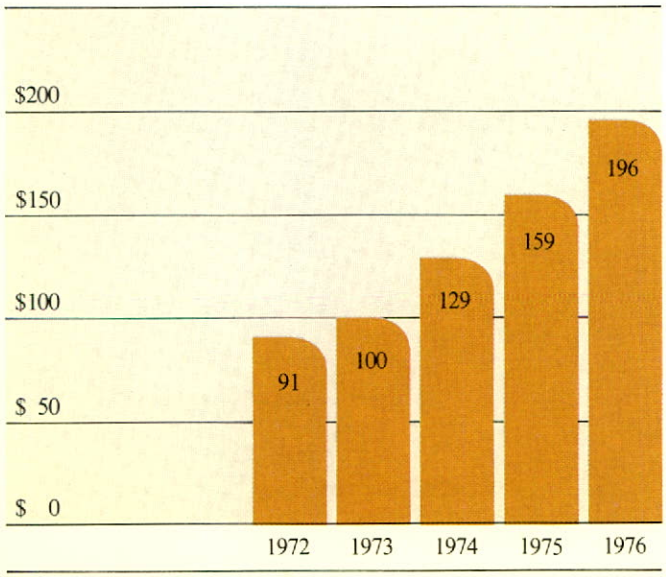
Cette année, la Compagnie a adopté l'expression "Produits Agro" pour désigner le groupe de compagnies qui, pendant les quatre dernières années, s'appelait groupe Produits industriels. Cette nouvelle appellation a été choisie simplement parce qu'elle décrit mieux la principale activité du groupe qui est de transformer des produits agricoles en produits alimentaires et non alimentaires.

Le noyau du groupe Produits Agro s'est formé en 1968 lorsque Les Minoteries Ogilvie Ltée et ses filiales ont adhéré à John Labatt Limitée. Cette association apportait un complément naturel au brassage étant donné que l'activité première de ces deux entreprises était la transformation des grains. Ogilvie est la plus grande minoterie du Canada, et la mouture de la farine continue d'être la pierre angulaire du groupe Produits Agro. Partant de cette industrie typiquement canadienne, Ogilvie a pris de l'expansion et diversifié ses activités dans des industries connexes du secteur secondaire. L'expansion des exploitations connexes d'amidon et de gluten de blé, d'aliments pour le bétail et de traitement du lait industriel, a tout d'abord été entreprise parce qu'elles offraient des possibilités de croissance grâce à leur position avantageuse quant à la technologie, aux produits et aux services.

Les produits du groupe ne sont pas bien connus. Peu de consommateurs savent reconnaître les marques "Farine Amigo", "ZF-70", "PF-80", "Supergluten", "Mira Flo" et "Moulée Nutri", bien qu'il s'agisse là d'ingrédients importants dans les étapes de la production alimentaire. Cette quasi-absence d'image face au consommateur tend à minimiser l'importance que le groupe Produits Agro a pour John Labatt Limitée et l'économie agricole du Canada.

VALEUR DES VENTES BRUTES

*millions de dollars*




RÉSULTAT D'EXPLOITATION POUR 1976

Une perte d'importance chez Industrial Grain Products a été le facteur qui a le plus contribué à une baisse accrue du rendement du groupe Agro en 1976. Les profits du groupe avant frais d'intérêt et impôts, ont été ramenés de $10,6 millions en 1975 à $9,0 millions.

Les résultats du groupe sont variés. IGP et Delmar ont connu une perte, celle de IGP étant assez substantielle. Les Aliments Ault et les Moulées Miracle font toutes deux état d'un excellent exercice et ont apporté une meilleure contribution au bénéfice que l'exercice précédent. Le volume de farine d'Ogilvie s'est maintenu, mais la contribution nette de cette division a chuté légèrement à cause de coûts plus élevés.

Suit un compte rendu plus détaillé du rendement de chaque division en 1976 et de ses perspectives d'avenir.

INDUSTRIAL GRAIN PRODUCTS

En 1976, IGP a connu des pertes plus sensibles encore que lors de l'exercice 1975. Les activités de cette division au cours des 18 derniers mois ont été un sujet de grande inquiétude pour la Compagnie. En fait, IGP s'est heurtée à deux difficultés. Tout d'abord, marché faible et bas prix de l'amidon et du gluten. En second lieu, l'effet des bas prix a été accentué par le prix élevé de la matière première par rapport à celui demandé aux producteurs étrangers. Pour replacer ces difficultés et les possibilités de IGP dans une juste perspective, il faut comprendre à la fois le marché de l'amidon et du gluten et la structure d'établissement des prix du blé, matière première de IGP, telle structure étant établie par le gouvernement.

Le blé se compose de deux éléments: le gluten, protéine végétale, et l'amidon, hydrate de carbone. De la farine de blé, IGP peut extraire, par le procédé de lavage,

quatre parties d'amidon pour une partie de gluten. Ce dernier sert d'ingrédient et de complément alimentaire dans les produits de boulangerie, la nourriture pour petits animaux, les simili-produits de viande et autres aliments protéiques. L'amidon a de nombreux usages industriels, notamment pour l'apprêt des textiles, la flottation des métaux et les adhésifs.

Le gluten et l'amidon sont vendus au Canada et le gluten est aussi exporté sur les marchés étrangers, principalement aux États-Unis. Les prix sont fixés par l'offre et la demande mondiales et IGP doit faire concurrence aux autres pays producteurs d'amidon et de gluten.

Lors de l'exercice 1976, les prix du gluten ont subi l'influence négative de l'augmentation de l'offre mondiale qui reflétait un accroissement de la capacité aux États-Unis et dans la Communauté économique européenne. En plus, la demande, après plusieurs années où le taux de croissance s'est élevé à 20 p. cent, s'est ralentie. Les prix de l'amidon de blé ont également faibli du fait de la concurrence de la fécule de maïs et d'une récession généralisée dans les secteurs de l'industrie qui consomment le plus de ces produits, soit ceux du papier fin, des textiles et des matériaux de construction.

L'impact des bas prix de l'amidon et du gluten a été accentué par le prix relativement élevé du blé canadien si on le compare au prix dont bénéficient les entreprises étrangères.

Suivant la politique du gouvernement fédéral, le prix du blé canadien est plus élevé pour l'exportation que pour la consommation intérieure. La Compagnie est d'avis que la fixation des prix des ressources naturelles canadiennes destinées à l'exportation devrait être telle qu'elle favorise le traitement secondaire des produits au pays, ce qui assurerait des emplois et profiterait à la balance des paiements.

En résumé, les problèmes de IGP ont été de faibles prix internationaux et l'inélasticité des profits occasionnés par le prix plus élevé des matières premières que celui payé par les concurrents étrangers. Par ailleurs, tous les secteurs d'exploitation où la Compagnie avait libre jeu se sont bien comportés durant l'exercice. Les usines de Candiac et de Thunder Bay ont eu un meilleur rendement, le produit de la Compagnie a conservé son image de qualité et plusieurs nouveaux clients se sont ajoutés.

Si l'on regarde les perspectives à court terme, il est juste de prétendre que la division s'engage dans le prochain exercice avec plus de confiance. On prévoit que la demande de gluten et les prix se stabiliseront en raison de fortes augmentations de la demande de la part des boulangers américains, coïncidant avec la mise au point de nouvelles utilisations du gluten, et à cause d'une diminution de la production des pays concurrents. En outre, on s'attend à ce que le prix de l'amidon augmente concurremment à la reprise des affaires au niveau international.

A court terme, la division entend étudier la possibilité de réduire le prix de la matière première, d'élargir le spectre des clients du gluten, de mettre au point de nouvelles utilisations des produits, particulièrement ceux du secteur secondaire. La division étudie également un certain nombre de moyens d'éviter que ne se répètent des pertes semblables à celles des deux derniers exercices.

### DIVISION FARINES D'OGILVIE

Le bénéfice de la division Farines pour l'exercice 1976 a été légèrement inférieur à celui de l'exercice précédent. L'augmentation des charges salariales et des frais de transport, ainsi que la baisse des recettes sur les sous-produits de la mouture, n'ont pas été pleinement compensées par la hausse des prix. Le marché de la farine industrielle est demeuré ferme tout au long de l'exercice et l'industrie a joui d'une stabilité raisonnable du marché, où Ogilvie continue de dominer.

En janvier, un nouveau contrat de vente de farine a été conclu avec l'URSS, entraînant une augmentation de 34 p. cent du volume pour l'année civile 1976 par rapport à celui de l'année précédente. Cependant, la proposition du gouvernement canadien de retirer les subventions pour le transport par chemin de fer de la farine et du blé exportés risque d'avoir un impact négatif sur les futurs envois.

Durant l'exercice 1976, la division a conservé sa place parmi celles qui ont le plus contribué au résultat d'ensemble et à la situation de l'encaisse de John Labatt Limitée. La division ne prévoit toutefois pas d'augmentation importante de sa contribution pour l'exercice prochain.

### ALIMENTS AULT

La division Aliments Ault a connu un excellent exercice marqué de deux acquisitions et de l'augmentation des installations de son usine de Winchester. Ault a accru de façon substantielle sa contribution à John Labatt Limitée grâce à l'augmentation de sa capacité de production durant l'exercice. Le volume satisfaisant de la division est également tributaire des excellentes conditions atmosphériques qui ont favorisé grandement la production laitière.

En novembre, la division a acquis l'actif ontarien—lequel comprend les stocks de lait—de Cow & Gate Ltd., entreprise britannique. En septembre, Ault a fait l'acquisition d'une plus petite entreprise, la fromagerie Applehill Cheese Factory. Grâce à ces achats, elle a doublé sa taille. A Winchester, elle a terminé l'installation d'un nouvel évaporateur de lait et de lactosérum qui traite 60 000 livres à l'heure, et a agrandi sa fromagerie, portant ainsi sa capacité quotidienne de traitement à 2,5 millions de livres de lait.

Une fois ces nouvelles installations mises en place, la production de fromage et de beurre des Aliments Ault a atteint les niveaux records respectifs de 18 et de 25 millions de livres pour l'exercice.

Le lait industriel peut être transformé soit en poudre de lait entier, en beurre ou en fromage. La consommation de fromage a considérablement dépassé celle des autres produits laitiers pour atteindre 15,3 livres par habitant en 1976, alors qu'elle était de 12,7 livres il y a cinq ans. Le goût de plus en plus raffiné du consommateur canadien a contribué à faire avancer rapidement le marché des fromages spéciaux. Prévoyant le maintien de ces tendances, la division a de beaucoup augmenté sa production de Cheddar, de Mozzarella, de Brick, de Colby et de Farmer.

Ces produits et d'autres aliments laitiers sont vendus à des fabricants qui les écoulent au détail sous une marque personnalisée ou à des entreprises de transformation.

Ault se concentre actuellement sur la recherche de nouvelles utilisations pour le lait dont, entre autres, des comprimés protéiques et des aliments pour bébés. Ces deux produits comprennent du lactosérum concentré, sous-produit protéique de la fabrication du fromage, ainsi que des extraits secs de lait. Bien que le lactosérum soit produit en grandes quantités, il a été difficile d'en extraire la valeur nutritive, et les résidus ont préoccupé l'industrie. La division a conçu une méthode de concentration du lactosérum en produits secs à haute teneur en protéines dont le transport et le stockage sont faciles. Le comprimé protéique et l'aliment pour bébés sont surtout destinés à l'exportation.

DELMAR

La division accuse une perte pour l'exercice 1976 par suite d'une diminution du chiffre net de ses ventes. Ces dernières ont chuté principalement dans le cas de plusieurs produits chimiques organiques de première importance, du fait que les acheteurs avaient accumulé des stocks l'année précédente. Par ailleurs, les ventes d'additifs alimentaires sont demeurées stables, mais les marges ont diminué légèrement.

Pour l'exercice qui vient, la Compagnie espère revenir à un bon volume de ventes alors que les stocks des acheteurs auront été épuisés. Il y a peu de temps, Delmar faisait l'acquisition d'installations aux États-Unis pour la production, en petites quantités, de produits spécialisés de qualité. Sa production canadienne va surtout à l'exportation.

MOULÉES MIRACLE

Le résultat de cette division s'est beaucoup amélioré grâce à des ventes plus élevées, à de meilleures marges pour deux gammes de produits et à une gestion plus rationnelle de la troisième série de produits.

La division vend des produits sous l'étiquette "Aliments Nutri". Composés de grains dégénérés, y compris les drêches de brasserie–sous-produit du brassage– et d'autres dérivés de l'industrie alimentaire tels les résidus du maïs sucré, ainsi que des produits secondaires des distilleries, les aliments "Nutri", riches en nutriments, servent à approvisionner les producteurs de bétail. En plus, la division dirige un programme conventionnel d'alimentation sèche et un programme d'alimentation liquide.

L'exercice 1976 a été marqué par la réalisation de certains projets mis en oeuvre au cours des trois dernières années. Au cours de l'exercice, la division a introduit ses nouveaux aliments "Nutri" aux États-Unis. Elle a signé un contrat important des sous-produits du brassage au Wisconsin, et cette étape a marqué le début de l'expansion prévue pour les aliments "Nutri" dans d'autres marchés des États-Unis et dans d'autres pays. L'exercice a aussi fait la preuve du potentiel constant des aliments "Nutri" au Canada. La division a étendu son exploitation canadienne et a lancé avec succès sur le marché un nouvel aliment liquide à base de sous-produits et renfermant des protéines naturelles.

En janvier, la division Moulées Miracle a vendu son exploitation d'aliments secs de l'Ouest et mis fin au programme relatif aux contrats de bétail en Ontario. Ce changement d'orientation a permis à la division de concentrer ses techniques d'alimentation sèche au Québec, là où elle fait face à la concurrence. Le commerce des aliments secs ou "Mira" a donné un excellent rendement au cours de l'exercice et sa croissance a été de taille.

La division a pour objectif d'exploiter au maximum, grâce à ses travaux de recherche et de mise au point, les secteurs très techniques de l'alimentation du bétail.

**Le groupe Produits Agro**

*Division Farines*
*Industrial Grain Products*
*Les Aliments Ault*
*Les Produits chimiques Delmar*
*Moulées Miracle*

# Revue financière

ÉTAT DES BÉNÉFICES

Le bénéfice de 1976 avant un poste extraordinaire est de $24 327 000 comparativement à $22 176 000 pour l'exercice précédent, soit une augmentation de 9,7 p. cent. Compte tenu des dividendes sur les actions privilégiées, le bénéfice avant le poste extraordinaire est de $2.24 par action ordinaire en regard de $2.09 en 1975. Le bénéfice dilué par action (qui suppose la conversion en actions ordinaires de toutes les actions privilégiées et des débentures subordonnées convertibles en circulation) avant le poste extraordinaire, est de $1.89 par action ordinaire contre $1.84 en 1975.

Le poste extraordinaire de $2 546 000 figurant au revenu, soit 18¢ par action, dilué, résulte de recouvrements d'impôts sur le revenu pour lesquels aucune provision n'avait été faite dans les états financiers au 30 avril 1975 et qui ont été réalisés au cours du présent exercice. Il n'y avait aucun poste extraordinaire de revenu ou de dépense l'exercice précédent.

Les ventes brutes de toutes provenances sont de $837 218 000 comparativement à $727 457 000 en 1975, soit une augmentation de $109 761 000 ou 15,1 p. cent. De cette augmentation, 6,6 p. cent correspond à l'augmentation du chiffre d'affaires et le solde de 8,5 p. cent est attribuable principalement à un rajustement des prix de vente. Le prix coûtant des produits vendus, cependant, a enregistré une hausse de 17,3 p. cent et les frais de vente et d'administration, une hausse de 18,5 p. cent que l'on attribue à la conjoncture inflationniste. L'indice de la rentabilité est donc tombé de 3,05 p. cent des ventes brutes de l'exercice précédent à 2,91 p. cent en 1976.

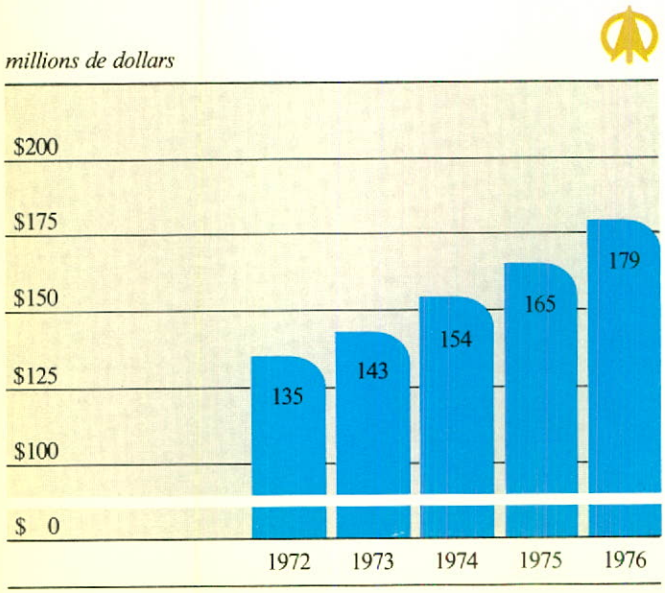
L'amortissement a augmenté de $1 601 000 par rapport à 1975 pour atteindre $14 978 000 et reflète la marche du programme d'immobilisations de la Compagnie. Cette augmentation a trait surtout à des entreprises de brassage de Toronto, d'Edmonton et de Halifax, au nouveau matériel de fabrication de pâtes alimentaires à l'usine Catelli de Montréal et à l'acquisition de l'actif, y compris l'approvisionnement de lait, de Cow & Gate Ltd. en Ontario.

L'augmentation de $2 348 000 de la dépense d'intérêt de la dette à long terme sur celle du dernier exercice reflète l'émission, le 4 juin 1975, de débentures subordonnées convertibles à 9½ p. cent pour une somme de $33 millions. L'intérêt sur les avances bancaires et les billets à court terme a diminué de $2 394 000, ou 57,3 p. cent pour le dernier exercice jusqu'à $1 783 000, principalement à cause des taux réduits d'intérêt en vigueur au cours du présent exercice et des niveaux d'emprunt moins élevés.

Les revenus de placement et les revenus divers de $2 304 000 sont inférieurs de $218 000 à la suite d'une diminution des gains sur le rachat de débentures et sur la vente d'immobilisations par rapport à ceux du dernier exercice.

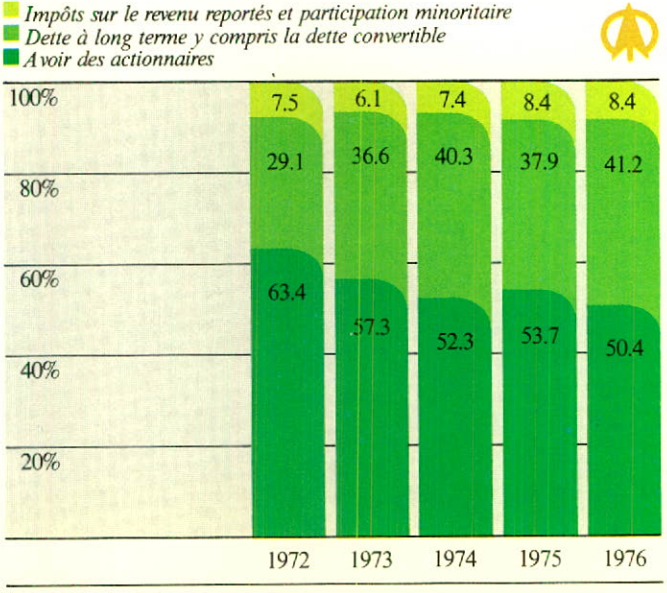
Les entreprises en participation dans lesquelles la Compagnie a fait des placements appartiennent à des secteurs où elle est active ou dont le champ d'action est connexe. Ces entreprises en participation permettent de renforcer des relations utiles ou aboutissent à une participation dans des entreprises qui se transforment en entités importantes. Les entreprises en participation actuelles comprennent McGavin ToastMaster Limited, H. E. Saunders and Sons Limited, Canada Malting Co. Limited, Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A et Catelli-Primo Limited. La quote-part de la Compagnie dans le bénéfice net de ces entreprises en participation s'est élevée à $1 813 000 en 1976 comparativement à $1 088 000 pour le précédent exercice, tandis que les dividendes reçus cette année sont de $327 000 et de $278 000, l'année

AVOIR DES ACTIONNAIRES




COEFFICIENT DU CAPITAL

*Pourcentage du capital utilisé représenté par l'avoir des actionnaires, la dette à long terme et les impôts sur le revenu reportés et participation minoritaire.*



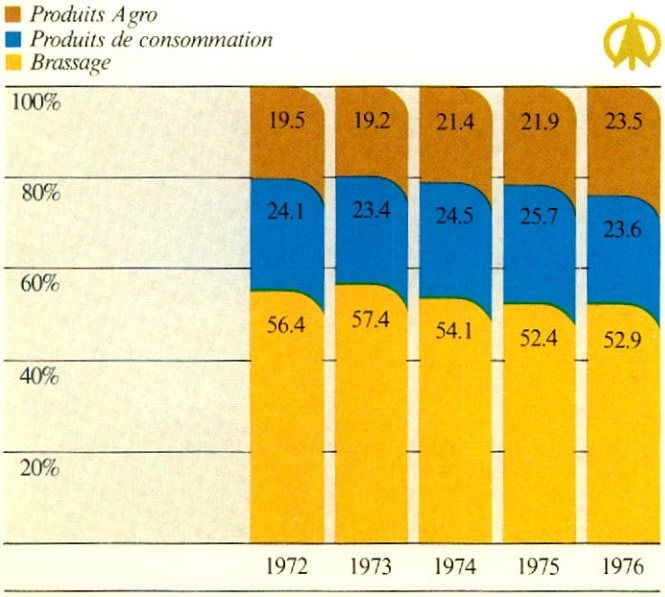
précédente. L'augmentation de la quote-part dans le bénéfice net correspond en grande partie aux bénéfices plus élevés réalisés par McGavin ToastMaster Limited, à l'application, au cours du présent exercice et pour l'année entière, de la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation du placement dans Canada Malting Co. Limited et à l'augmentation de la quote-part des bénéfices dans H. E. Saunders and Sons Limited. L'effet de la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation utilisée pour Catelli-Primo Limited, compagnie antérieurement consolidée mais qui est maintenant possédée à moins de 50 p. cent, a été annulé par une légère baisse des bénéfices de Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A. Dans le cas des placements dans des entreprises en participation où une certaine incertitude existe quant au versement des bénéfices, ceux-ci sont comptabilisés lorsqu'ils sont reçus au poste de Revenu de placements et divers.

Le taux effectif global d'imposition sur le bénéfice avant impôts sur le revenu et la quote-part dans le bénéfice net des entreprises en participation est de 42,5 p. cent en regard de 41,5 p. cent pour le dernier exercice. Le taux effectif plus élevé de 1976 reflète une baisse des revenus de placements non imposables.

Au terme d'une étude menée récemment, le gouvernement fédéral a conclu qu'il serait économiquement avantageux d'étendre aux machines et à l'équipement l'octroi d'adoucissements fiscaux au moyen de taux élevés d'allocation du coût en capital, permettant ainsi aux compagnies de reporter des impôts autrement exigibles. A la suite de cette décision que la compagnie appuie d'ailleurs, des capitaux seront mis plus rapidement à la disposition de cette dernière aux fins de placements en immobilisations.

DOLLAR DE VENTE

*Pourcentage du dollar de vente Labatt provenant des trois groupes*




La participation minoritaire indique un bénéfice de $121 000 contre $252 000 en 1975. Cette baisse provient de l'adoption, au cours de l'exercice, de la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation pour Catelli-Primo Limited.

SITUATION FINANCIÈRE

Au 30 avril 1976, le fonds de roulement s'élevait à $90 992 000, soit $36 942 000 de plus qu'à la même date en 1975. Il y a une amélioration corrélative du coefficient de l'actif à court terme sur le passif à court terme, coefficient qui est passé de 1,45 à 2,13. Cette augmentation du coefficient provient en majeure partie de l'affectation du produit des débentures subordonnées convertibles à la dette à court terme.

En juin 1975, la Compagnie a émis des débentures subordonnées convertibles à 9½ p. cent, échéant le 1er juin 1995, pour un total de $33 millions. Le produit de cette émission, moins les frais s'élève à $32 147 000 et a permis de réduire la dette à court terme contractée principalement pour l'agrandissement et l'amélioration des installations de fabrication et de transformation de la Compagnie. Ces débentures peuvent être converties, au gré du détenteur, en actions ordinaires de classe A jusqu'au 1er juin 1985, au prix de $18.25 l'action ordinaire. L'émission de ces débentures s'inscrit dans le cadre du programme permanent de la Compagnie pour le financement de sa croissance et de son expansion et l'élargissement de sa base de capitalisation en actions. Cette émission a augmenté la dette à long terme de la Compagnie, de 37,9 p. cent qu'elle était au cours du dernier exercice, à 41,2 p. cent du capital total utilisé à la valeur comptable. Toutefois, si les débentures étaient converties en actions ordinaires, le coefficient de la dette à long terme sur le capital total utilisé serait ramené à 32,0 p. cent.

Les fonds provenant de l'exploitation s'élèvent à $45 639 000, soit une augmentation de $7 518 000 sur ceux de 1975. Compte tenu de la provision pour les dividendes sur les actions privilégiées, le revenu en espèces est de $4.41 par action contre $3.81 en 1975. Le revenu en espèces dilué par action aurait été de $3.44 contre $3.16 en 1975.

En date du 1er mai 1975, Labatt a acquis le reste des actions de Les Vins Château Cartier Limitée qu'elle ne possédait pas encore, soit 40 p. cent, contre un déboursé du fonds de roulement de $1 331 000.

Les dépenses en immobilisations de l'exercice sont de $25 956 000 comprenant un agrandissement important des installations de brassage à Edmonton pour $2 130 000, $2 124 000 à Toronto, $1 396 000 à Halifax et $1 132 000 à Victoria. Au chapitre des dépenses importantes en immobilisations figurent également $738 000 pour l'agrandissement des installations de traitement du fromage chez Ault, $1 354 000 chez Catelli, ainsi que $734 000 à la confiserie de Laura Secord et $885 000 pour l'ouverture de nouveaux magasins de détail.

Pour l'exercice financier 1977, la Compagnie prévoit des dépenses totales en immobilisations de $37 700 000 dont une partie sera consacrée à l'agrandissement de brasseries en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec.

# Comptabilisation des effets de l'inflation

L'accélération du rythme de l'inflation des dernières années a mis en lumière les limitations des états financiers traditionnels dressés à partir des coûts d'origine. Il n'y a qu'un avantage relatif à redresser ces coûts d'origine à la seule fin de démontrer l'effet des variations du pouvoir d'achat de l'argent. En mai 1976, l'Institut Canadien des Comptables Agréés a publié un document d'étude visant à attirer l'attention sur la comptabilisation à la valeur actuelle. Il s'agirait en somme de comptabiliser l'effet précis des variations du niveau de prix d'un élément d'actif de la Compagnie et, par conséquent, de refléter les coûts actuels dans ses résultats d'exploitation. Ces valeurs en dollars courants exprimeraient de façon plus précise le rendement du capital utilisé et seraient davantage conformes à la réalité économique. Des valeurs actuelles déterminées, comme le coût de remplacement et la valeur nette de réalisation, sont attribuées aux éléments d'actif en cause, et plus particulièrement aux stocks et aux immobilisations.

La Compagnie voit d'un bon oeil les progrès réalisés dans le domaine de la comptabilisation des effets de l'inflation, mais on reconnaît toutefois que cette étude n'en est encore qu'au stade expérimental et qu'il faut pousser la recherche si l'on veut arriver à une solution qui soit généralement reconnue. La Compagnie participe activement à cette recherche et s'intéresse aux applications pratiques qui en résultent. L'opportunité de la divulgation des renseignements ainsi que le coût de la préparation des données sont deux aspects qui retiennent le plus l'attention, et il semble que seules les grandes compagnies comme John Labatt Limitée qui disposent des ressources techniques et des systèmes informatiques appropriés puissent régulièrement fournir ces renseignements à leurs actionnaires.

Entre-temps, la Compagnie continue de fournir des renseignements complétant ses états financiers traditionnels dressés à partir des coûts d'origine afin d'offrir une représentation aussi fidèle que possible du rendement sur les placements. Le coût de remplacement amorti estimatif des immobilisations fait partie du calcul du rendement. Comme on peut le voir plus bas, la rentabilité générale pour l'exercice terminé le 30 avril 1976, exprimée en taux de rendement de la moyenne des éléments d'actif utilisés, est de 8,6 p. cent en fonction des coûts d'origine, et de 5,4 p. cent suivant le coût de remplacement amorti estimatif des immobilisations et la valeur comptable des autres éléments d'actif. Les taux de rendement corrélatifs pour 1975 sont de 8,2 p. cent et de 5,2 p. cent respectivement. Le coût de remplacement amorti estimatif a été établi suivant des évaluations récentes qui ont tenu compte d'indices régionaux reflétant les plus-values immobilières. L'utilisation de ces valeurs approximatives en dollars courants devrait constituer une méthode plus précise pour l'évaluation du rendement du capital utilisé.

L'utilisation des valeurs actuelles prend donc une certaine importance dans l'exploitation des compagnies canadiennes. On devrait leur accorder la même importance du point de vue de la fiscalité et en tenir compte dans les rapports financiers et dans le calcul du revenu imposable des compagnies.

Sommaire des résultats d'exploitation du groupe
(milliers de dollars)

John Labatt Limitée
et ses filiales

| | CONSOLIDÉS | | BRASSAGE | | PRODUITS DE CONSOMMATION | | PRODUITS AGRO | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **1976** | 1975 | **1976** | 1975 | **1976** | 1975 | **1976** | 1975 |
| Ventes brutes | **$837 218** | $727 457 | **$442 765** | $380 992 | **$197 824** | $187 227 | **$196 629** | $159 238 |
| Bénéfices d'exploitation avant frais d'intérêt, déduction faite des frais répartis de la Compagnie (note 1) | **54 358** | 50 024 | **40 941** | 37 832 | **4 428** | 1 587 | **8 989** | 10 605 |
| Frais d'intérêt sur la dette à long et à court terme, déduction faite du revenu en intérêts | **13 169** | 12 474 | | | | | | |
| Bénéfice avant impôts sur le revenu | **$ 41 189** | $ 37 550 | | | | | | |
| Éléments d'actif utilisés—valeur comptable (note 1) | **$376 188** | $364 706 | **$171 014** | $163 533 | **$118 699** | $123 932 | **$ 86 475** | $ 77 241 |
| Rendement après impôts (note 2) | **8,6%** | 8,2% | **14,2%** | 13,8% | **2,2%** | 0,8% | **6,2%** | 8,2% |
| Éléments d'actif utilisés—valeur actuelle approximative (note 3) | **$596 071** | $574 548 | **$299 414** | $274 027 | **$151 687** | $158 216 | **$144 970** | $142 305 |
| Rendement après impôts (note 2) | **5,4%** | 5,2% | **8,1%** | 8,2% | **1,7%** | 0,6% | **3,7%** | 4,5% |

NOTES:

1 Les éléments d'actif utilisés comprennent les immobilisations à leur valeur comptable nette, le fonds de roulement net (à l'exclusion des avances bancaires), l'achalandage, les permis de magasins et marques de commerce, et d'autres éléments d'actif à la valeur comptable. Les frais de la Compagnie autres que les frais d'intérêt ont été répartis entre les groupes d'exploitation selon la proportion respective des éléments d'actif utilisés.

2 Le rendement des éléments d'actif utilisés compte tenu des impôts a été calculé par l'application du taux effectif global de l'impôt sur le revenu de la Compagnie pour chacun des exercices 1975 et 1976 aux bénéfices d'exploitation avant les frais d'intérêt, déduction faite des frais répartis de la Compagnie.

3 Les éléments d'actif utilisés comprennent les immobilisations à leur valeur de remplacement amortie estimative et d'autres éléments d'actif à leur valeur comptable.

# État consolidé des bénéfices

Pour l'exercice terminé le 30 avril 1976
(avec chiffres comparatifs de l'exercice terminé le 30 avril 1975)

| | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| REVENUS | | |
| Ventes brutes | **$837 218 000** | $727 457 000 |
| Moins taxes d'accise et de vente | **144 411 000** | 133 266 000 |
| | **692 807 000** | 594 191 000 |
| FRAIS D'EXPLOITATION | | |
| Coût des produits vendus | **452 549 000** | 385 733 000 |
| Frais de vente et d'administration | **173 964 000** | 146 851 000 |
| Amortissement | **14 978 000** | 13 377 000 |
| Intérêt (partie à long terme 1976—$12 461 000; 1975—$10 113 000) | **14 244 000** | 14 290 000 |
| | **655 735 000** | 560 251 000 |
| REVENU D'EXPLOITATION | **37 072 000** | 33 940 000 |
| AUTRES REVENUS | | |
| Revenus de placements et divers | **2 304 000** | 2 522 000 |
| Quote-part dans le bénéfice net des entreprises en participation | **1 813 000** | 1 088 000 |
| | **4 117 000** | 3 610 000 |
| BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS SUR LE REVENU | **41 189 000** | 37 550 000 |
| Impôts sur le revenu—exigibles | **9 819 000** | 11 731 000 |
| —reportés | **6 922 000** | 3 391 000 |
| | **16 741 000** | 15 122 000 |
| BÉNÉFICE AVANT PARTICIPATION MINORITAIRE | **24 448 000** | 22 428 000 |
| Participation minoritaire | **121 000** | 252 000 |
| BÉNÉFICE AVANT POSTE EXTRAORDINAIRE | **24 327 000** | 22 176 000 |
| Poste extraordinaire—réduction de l'impôt sur le revenu de l'exercice résultant du report de perte | **2 546 000** | |
| BÉNÉFICE NET | **$ 26 873 000** | $ 22 176 000 |
| BÉNÉFICE PAR ACTION ORDINAIRE | | |
| Avant poste extraordinaire | **$2.24** | $2.09 |
| Bénéfice net | **2.50** | 2.09 |
| BÉNÉFICE DILUÉ PAR ACTION ORDINAIRE | | |
| Avant poste extraordinaire | **1.89** | 1.84 |
| Bénéfice net | **$2.07** | $1.84 |

*Voir les notes ci-jointes*

# Bilan consolidé

30 avril 1976
(avec chiffres comparatifs au 30 avril 1975)

| Actif | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| ACTIF À COURT TERME | | |
| Encaisse | $ 2 016 000 | $ 1 713 000 |
| Titres négociables, au coût (valeur marchande $1 792 000—1976; $3 516 000—1975) | 1 792 000 | 3 522 000 |
| Comptes à recevoir | 67 200 000 | 62 048 000 |
| Stocks | 93 037 000 | 98 711 000 |
| Frais payés d'avance | 7 721 000 | 7 350 000 |
| | 171 766 000 | 173 344 000 |
| PLACEMENTS ET AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF | | |
| Placements dans des entreprises en participation | 15 722 000 | 12 520 000 |
| Placements dans d'autres compagnies | 4 011 000 | 2 843 000 |
| Hypothèques, prêts et avances | 5 789 000 | 7 900 000 |
| A recevoir de fiduciaires et d'employés aux termes des programmes d'achat et d'options d'actions | 696 000 | 839 000 |
| | 26 218 000 | 24 102 000 |
| IMMOBILISATIONS, AU COÛT | | |
| Terrains | 11 470 000 | 10 491 000 |
| Bâtiments et équipement | 302 436 000 | 284 177 000 |
| | 313 906 000 | 294 668 000 |
| Moins amortissement accumulé | 136 259 000 | 125 457 000 |
| | 177 647 000 | 169 211 000 |
| FRAIS NON AMORTIS DE FINANCEMENT DE LA DETTE | 2 319 000 | 1 598 000 |
| ACHALANDAGE, PERMIS DE MAGASINS ET MARQUES DE COMMERCE | 59 233 000 | 57 895 000 |
| | $437 183 000 | $426 150 000 |

*Voir les notes ci-jointes*

| Passif | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| PASSIF À COURT TERME | | |
| Avances bancaires et billets à court terme | **$ 19 779 000** | $ 61 355 000 |
| Comptes à payer | **51 748 000** | 41 941 000 |
| Impôts et taxes à payer | **7 653 000** | 14 198 000 |
| Dividendes à payer | **505 000** | 727 000 |
| Dette à long terme échéant en deçà d'un an | **1 089 000** | 1 073 000 |
| | **80 774 000** | 119 294 000 |
| IMPÔTS SUR LE REVENU REPORTÉS | **28 318 000** | 22 876 000 |
| DETTE À LONG TERME | **146 950 000** | 116 185 000 |
| PARTICIPATION MINORITAIRE DANS DES FILIALES | **1 704 000** | 2 891 000 |
| **Avoir des actionnaires** | | |
| CAPITAL-ACTIONS | | |
| Autorisé | | |
| 4 000 000 d'actions privilégiées d'une valeur au pair de $18 chacune | | |
| 20 000 000 d'actions ordinaires de classe A, convertibles, sans valeur au pair | | |
| 20 000 000 d'actions ordinaires de classe B, convertibles, sans valeur au pair | | |
| Émis et en circulation | | |
| 1 856 987 actions privilégiées (2 762 918—1975) | **33 426 000** | 49 732 000 |
| 9 857 004 actions ordinaires de classe A (9 092 440—1975) | **39 531 000** | 23 222 000 |
| 392 908 actions ordinaires de classe B (251 391—1975) | **72 957 000** | 72 954 000 |
| BÉNÉFICES NON RÉPARTIS | **106 480 000** | 91 950 000 |
| | **179 437 000** | 164 904 000 |
| | **$437 183 000** | $426 150 000 |

Pour le Conseil

P. N. T. Widdrington, Administrateur

J. H. Moore, Administrateur

# Sommaire des conventions comptables

30 avril 1976

Les principaux principes comptables généralement reconnus qu'a suivis la Compagnie sont les suivants:

PRINCIPES DE CONSOLIDATION

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de toutes les filiales. Les résultats d'exploitation des filiales acquises ou vendues au cours de l'exercice sont inclus à compter de leur date d'acquisition ou jusqu'à leur date de vente.

CONVERSION DES DEVISES ÉTRANGÈRES

Les comptes des filiales situées à l'étranger inclus dans les états financiers consolidés ont été convertis en dollars canadiens de la façon suivante:

| | |
|---|---|
| Actif et passif à court terme | –au cours du change en vigueur à la date du bilan |
| Autres éléments d'actif et de passif | –au cours du change en vigueur aux dates d'origine |
| Revenus, frais et dépenses | –aux cours moyens du change en vigueur durant l'exercice |

BÉNÉFICE PAR ACTION ORDINAIRE

Le bénéfice par action ordinaire a été calculé selon la moyenne mensuelle pondérée du nombre d'actions en circulation au cours de l'exercice.

Le bénéfice par action ordinaire sur une base de dilution a été calculé comme si toutes les actions privilégiées en circulation à la fin de chaque exercice avaient été converties en actions ordinaires au début de tel exercice, et que toutes les débentures subordonnées convertibles émises le 4 juin 1975 avaient été converties en actions ordinaires à cette date.

Si les employés avaient exercé toutes les options d'achat d'actions ordinaires en circulation, l'effet de cette opération sur le bénéfice dilué par action aurait été négligeable.

STOCKS

Les stocks, autres que les contenants, sont évalués au moindre du coût ou de la valeur nette de réalisation. Les contenants sont évalués au prix de rachat ou à leur valeur estimative ne dépassant pas le coût de remplacement. Les stocks se détaillent comme suit:

| | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| Produits finis et en cours | **$60 897 000** | $63 782 000 |
| Matières premières et fournitures | **21 028 000** | 24 291 000 |
| Contenants | **11 112 000** | 10 638 000 |
| | **$93 037 000** | $98 711 000 |

PLACEMENTS DANS DES ENTREPRISES EN PARTICIPATION

Les placements dans McGavin ToastMaster Limited, H. E. Saunders and Sons Limited, Canada Malting Co. Limited, Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A, Brésil et Catelli-Primo Limited, Trinidad sont comptabilisés au coût plus une quote-part dans le bénéfice net réalisé depuis leur acquisition.

PLACEMENTS DANS D'AUTRES COMPAGNIES

Les placements dans d'autres compagnies sont comptabilisés au coût et le bénéfice est comptabilisé lors de la réception des dividendes. Ces placements comprennent les placements dans les entreprises en participation lorsqu'il y a incertitude à l'égard du versement des bénéfices.

AMORTISSEMENT

L'amortissement est généralement calculé selon la méthode linéaire sur la durée utile estimative des éléments d'actif aux taux annuels de 2½% pour les bâtiments et de 10% pour l'équipement. Aux fins de l'impôt sur le revenu, la Compagnie se prévaut, le cas échéant, d'allocations du coût en capital maximums et une provision correspondante est calculée pour les impôts sur le revenu reportés.

FRAIS NON AMORTIS DE FINANCEMENT DE LA DETTE

Les frais de financement de la dette sont amortis sur la durée de l'émission à laquelle ils se rapportent.

ACHALANDAGE, PERMIS DE MAGASINS ET MARQUES DE COMMERCE

L'achalandage, les permis de magasins et les marques de commerce acquis avant le 1er mai 1974 sont comptabilisés au coût, sans amortissement.

L'achalandage et les autres éléments d'actif incorporel acquis après le 30 avril 1974 sont amortis sur des périodes ne dépassant pas quarante ans, au moyen d'imputations sur le bénéfice. L'excédent du prix d'achat sur la valeur comptable nette de l'actif de filiales acquises après le 30 avril 1974 est attribué en premier lieu aux terrains, aux bâtiments, à l'équipement et aux autres éléments d'actif net qui peuvent être identifiés, et tout solde, à l'achalandage. L'amortissement a été imputé sur les montants attribués aux éléments d'actif amortissables.

Le montant inscrit à l'achalandage, permis de magasins et marques de commerce (dont $4 749 000 d'éléments acquis après le 30 avril 1974 sont amortissables) se détaille comme suit:

| | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| Permis de magasins et marques de commerce | **$ 2 937 000** | $ 2 937 000 |
| Achalandage acquis | **7 636 000** | 6 281 000 |
| Excédent du prix d'achat des actions de certaines filiales sur la valeur comptable nette de l'actif acquis | **48 660 000** | 48 677 000 |
| | **$59 233 000** | $57 895 000 |

IMPÔTS SUR LE REVENU

Selon les principes comptables généralement reconnus, la Compagnie pourvoit aux impôts sur le revenu suivant la méthode du report des impôts. Selon cette méthode, la provision pour impôts sur le revenu est déterminée suivant le bénéfice indiqué à l'état des bénéfices plutôt que suivant le revenu de la Compagnie pour fins d'impôts. Les impôts sur le revenu reportés indiqués au bilan résultent principalement de l'amortissement admissible aux fins d'impôts excédant celui compris dans les frais et dépenses. Dans les années à venir, lorsque les montants admissibles aux fins d'impôts seront moindres que ceux paraissant à l'état des bénéfices, les impôts sur le revenu appropriés seront payés et le solde des impôts sur le revenu reportés sera réduit en conséquence.

Selon cette méthode, une provision pour les recouvrements à venir d'impôts sur le revenu relatifs aux pertes est faite uniquement dans le cas où il y a quasi-certitude que les bénéfices des prochaines années seront suffisants pour permettre de recouvrer ces impôts.

Les recouvrements d'impôts sur le revenu d'environ $2 500 000 pour lesquels aucune provision n'a été faite dans les états financiers au 30 avril 1975 ont été réalisés au cours de l'exercice et figurent au revenu de l'état des bénéfices comme poste extraordinaire.

# Notes sur les états financiers consolidés

30 avril 1976

## 1 Conventions comptables

Un sommaire des principales conventions comptables de la Compagnie est présenté à la page 26 du présent rapport.

## 2 Dette à long terme

Voici la liste détaillée des débentures à payer et des autres dettes à long terme:

| JOHN LABATT LIMITÉE | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| Débentures avec fonds d'amortissement | | |
| 6%, série B, échéant le 2 janvier 1979 | $ 660 000 | $ 862 000 |
| 6¼%, série C, échéant le 15 mai 1981 | 1 421 000 | 1 921 000 |
| 6¼%, série D, échéant le 15 juin 1987 | 5 328 000 | 5 711 000 |
| 6¼%, série E, échéant le 1er octobre 1989 | 3 691 000 | 3 770 000 |
| 7⅛%, série F, échéant le 15 avril 1992 | 5 325 000 | 5 475 000 |
| 9¼%, série G, échéant le 1er septembre 1990 | 27 975 000 | 28 951 000 |
| 8¼%, série H, échéant le 1er mars 1993 | 30 000 000 | 30 000 000 |
| 9%, série I, échéant le 15 mars 1994 | 30 000 000 | 30 000 000 |
| 9½%, subordonnées convertibles, échéant le 1er juin 1995 | 33 000 000 | |
| Emprunt bancaire remboursable le 1er mai, de 1978 à 1982 | 7 000 000 | |
| | 144 400 000 | 106 690 000 |
| FILIALES | | |
| Laura Secord Candy Shops Limited Emprunt bancaire à terme, remboursable en mai 1975 | | 7 000 000 |
| Avances, hypothèques et dettes à long terme d'autres filiales | 3 639 000 | 3 568 000 |
| | 148 039 000 | 117 258 000 |
| Moins partie échéant en deçà d'un an comprise dans le passif à court terme (déduction faite des débentures rachetées d'avance) | 1 089 000 | 1 073 000 |
| | $146 950 000 | $116 185 000 |

Les débentures subordonnées convertibles à 9½% sont convertibles en actions ordinaires de classe A de la Compagnie au prix de $18.25 l'action, au gré du détenteur, jusqu'au 1er juin 1985 inclusivement.

Les échéances et les exigences des fonds d'amortissement pour les exercices 1977 à 1981 sont respectivement de $1 089 000, $1 012 000, $4 897 000, $5 629 000, et $7 010 000.

Au 30 avril 1976, la Compagnie avait satisfait à tous les engagements énoncés dans l'acte de fiducie relatif aux débentures, y compris la disposition suivant laquelle des dividendes peuvent être versés à condition que les bénéfices non répartis aux fins de l'acte de fiducie soient maintenus à un certain niveau.

## 3 Capital-actions

### ACTIONS ORDINAIRES

A la suite de l'obtention de lettres patentes supplémentaires au cours de l'exercice, le capital autorisé en actions ordinaires de chaque classe a été porté de 14 000 000 à 20 000 000 d'actions.

Les deux classes d'actions ordinaires sont interchangeables et sont assujetties aux mêmes droits et aux mêmes conditions, sauf à l'égard du droit aux dividendes. Les dividendes déclarés sur les actions de classe B équivalent à ceux versés sur les actions de classe A, après avoir déduit un impôt spécial de 15% payé par la Compagnie. En conséquence, le traitement fiscal de ces dividendes est différent lorsque les actionnaires les reçoivent.

### ACTIONS PRIVILÉGIÉES

Des 4 000 000 d'actions privilégiées autorisées, 3 063 590 actions ont été émises au cours d'exercices antérieurs et ont été désignées comme actions privilégiées, classe A. Le solde de 936 410 actions est disponible en vue d'émissions dont les conditions et privilèges seront déterminés par le Conseil d'administration. Les actions privilégiées, classe A, ont une valeur au pair de $18 chacune; elles sont rachetables au pair; elles ne donnent pas droit de vote (à moins d'arrérages de quatre dividendes trimestriels) et elles donnent droit à des dividendes cumulatifs annuels de $1 par action.

Chaque action privilégiée, classe A, est convertible en une action ordinaire de classe A de John Labatt Limitée à n'importe quel moment jusqu'à la fermeture des bureaux, le 15 février 1980, ou jusqu'à la fermeture des bureaux le jour précédant immédiatement la date fixée pour le rachat, selon la première de ces deux dates. Cependant, ces actions ne peuvent pas être rachetées avant le 15 février 1978. Des 3 063 590 actions privilégiées, classe A, qui ont été émises à l'origine, 1 206 603 ont été converties en actions ordinaires laissant un solde de 1 856 987 actions en circulation au 30 avril 1976.

### PROGRAMMES D'ACHAT ET D'OPTIONS D'ACTIONS

La Compagnie a constitué de temps à autre divers programmes d'achat et d'options d'actions. Le tableau suivant indique les montants à recevoir des fiduciaires et des employés aux termes de ces programmes:

| | 1976 | 1975 |
|---|---|---|
| A recevoir des fiduciaires aux termes du programme d'options d'actions émises | $100 000 | $141 000 |
| A recevoir des employés | | |
| Dirigeants | 153 000 | 168 000 |
| Autres employés | 443 000 | 530 000 |
| | $696 000 | $839 000 |

### PROGRAMME D'OPTIONS D'ACTIONS ÉMISES

Au cours de 1967, la Compagnie a constitué un programme d'options d'actions émises. Les fiduciaires de ce programme ont acquis 33 500 actions ordinaires en vue de leur vente aux employés et ont accordé des options sur ces actions pouvant être exercées à $14.50 l'action jusqu'à septembre 1977. Des options ont été exercées à l'égard de 29 200 actions et de ce nombre, 26 600 actions ont été entièrement acquittées et remises aux employés.

### ACTIONS DISPONIBLES POUR LES PROGRAMMES D'ACHAT ET D'OPTIONS D'ACTIONS

En 1968, la Compagnie a constitué de nouveaux programmes d'achat et d'options d'actions, et a rendu disponibles 500 000 actions ordinaires non émises en vue de leur émission éventuelle aux employés. Au cours de l'exercice, la Compagnie a décidé par règlement de porter de 500 000 à 750 000 le nombre d'actions disponibles.

Au 30 avril 1976, des versements étaient à recevoir d'employés à l'égard de 38 017 actions émises au cours des exercices antérieurs en vertu de programmes d'achat d'actions.

Ces actions faisant l'objet d'options offertes aux employés et dont aucune n'avait été exercée au 30 avril 1976 sont comme suit:

| Programme | Nombre d'actions | Prix par action | Date d'échéance |
|---|---|---|---|
| Option d'actions de 1974 | 10 975 | $12.85 | décembre 1984 |
| Option d'actions de 1975 | 84 750 | 19.00 | décembre 1979 |
| Option d'actions de 1975 | 31 750 | 19.00 | juin 1981 |
| Option d'actions de 1975 | 102 250 | 19.00 | décembre 1983 |
| | 229 725 | | |

Des 229 725 actions faisant l'objet d'options, 96 500 étaient offertes aux dirigeants de la Compagnie.

Au cours de l'exercice, 41 339 actions ont été achetées au comptant par des employés au prix de $16.38 l'action en vertu d'un programme d'achat d'un an échu en mai 1976, date à laquelle les actions entièrement acquittées ont été émises. En outre, 41 298 actions additionnelles ont été souscrites par des employés à des prix établis en fonction du marché à la date de souscription, en vertu d'un programme d'achat d'un an échéant en mai 1977, date à laquelle les actions entièrement acquittées seront émises.

Au 30 avril 1976, 282 905 actions étaient disponibles en vue d'une émission ou d'une option éventuelle offerte aux employés. Aux termes des dispositions des règlements constituant ces programmes, le Conseil d'administration n'est soumis à aucune restriction relativement à l'attribution de ces actions.

**4 Baux, contrats et engagements**

La Compagnie a conclu ou garanti des ententes en vue de la location à bail de propriétés pour des périodes variables allant jusqu'à 49 ans, moyennant des loyers nets maximums totalisant environ $24 845 000. Les frais de location pour 1976, aux termes de ces baux, se sont élevés à $4 295 000 et les loyers annuels approximatifs pour les exercices de 1977 à 1981 sont respectivement de $3 141 000; $2 961 000; $2 744 000; $2 158 000 et $1 722 000. Aux termes des baux de matériel roulant, les loyers des trois prochains exercices s'élèveront à environ $4 300 000 par année.

La Compagnie s'est portée garante d'emprunts consentis à ses employés et d'autres emprunts s'élevant à environ $2 700 000 au 30 avril 1976.

La Compagnie projette des dépenses en immobilisations devant être effectuées en 1977 pour un montant global de $37 700 000 dont $4 746 000 représentaient des engagements au 30 avril 1976.

En novembre 1972, la Compagnie a conclu des ententes à l'égard d'options pouvant être exercées par la Compagnie en 1977 pour l'achat de toutes les actions en circulation de Casabello Wines Ltd. de Penticton en Colombie-Britannique. Au cours de la période d'option, tout optant peut exiger de la Compagnie d'exercer l'option relative à ses actions. Jusqu'au 30 avril 1976, moins de 1% des actions ont été acquises selon ces ententes. Le prix d'achat des actions ne peut, au total, être supérieur à $13 073 000 ou inférieur à $1 552 000 selon les bénéfices réalisés par Casabello.

Au cours de l'exercice, la Compagnie a obtenu une participation de 45% dans une société en commandite constituée pour l'acquisition d'une concession d'une ligue majeure de baseball à Toronto. Une nouvelle concession dans The American League of Professional Baseball Clubs a été acquise en vue de participer à l'activité de cette ligue à compter de la saison de 1977.

La quote-part de la Compagnie dans les paiements qui seront versés à la ligue américaine pour couvrir les contrats des joueurs et les frais d'adhésion à la ligue est de $2 793 000 en 1977 et de $119 000 chaque année, de 1978 à 1980 inclusivement.

**5 Régimes de retraite**

A la suite d'une augmentation des prestations pour services passés, les régimes de retraite de la Compagnie, selon les plus récentes expertises actuarielles, indiquaient un passif à pourvoir au montant de $3 500 000 au 31 décembre 1975. La Compagnie pourvoit présentement à ce passif par des versements annuels au cours de périodes n'excédant pas 15 ans, en plus des contributions à verser pour services courants.

**6 Loi anti-inflation**

La Compagnie et ses filiales canadiennes sont assujetties à l'observation de la loi anti-inflation du gouvernement fédéral, en vigueur depuis le 14 octobre 1975 jusqu'à la date prévue du 31 décembre 1978. Les changements qui ont été proposés lors de la présentation du budget, le 25 mai 1976, ont fait naître un sentiment d'incertitude quant à leurs répercussions sur l'exploitation ultérieure de la Compagnie. La capacité de la Compagnie à augmenter ses prix, ses marges bénéficiaires et la rémunération de ses employés peut être restreinte durant la période d'application de la loi.

Quoique le taux actuel du dividende trimestriel sur les actions ordinaires de la Compagnie (26¢ par action de classe A et 22,1¢ par action de classe B) ne puisse être augmenté d'ici le 14 octobre 1976, les modifications budgétaires récemment proposées stipulent que les dividendes payés après cette date pourront être augmentés de 8% au maximum.

**7 Chiffres comparatifs**

Certains chiffres de 1975, présentés à titre comparatif, ont été reclassés pour les conformer à la présentation utilisée au cours du présent exercice. Cette reclassification n'a eu aucun effet sur le bénéfice net de 1975 déclaré précédemment.

**8 Autres renseignements**

RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS ET DES DIRIGEANTS

Au cours de 1976, la rémunération globale payée à onze des seize administrateurs de la Compagnie en leur qualité d'administrateurs s'est élevée à $108 000, et à quatre de ces administrateurs en leur qualité d'administrateurs de filiales, à $11 400.

Les dix-neuf dirigeants de la Compagnie ont reçu une rémunération globale de $1 406 000. Les cinq dirigeants qui ont agi en qualité d'administrateurs n'ont reçu aucune rémunération supplémentaire pour leur fonction d'administrateurs.

CATÉGORIES D'AFFAIRES

La Compagnie a établi que les catégories d'affaires ayant contribué aux ventes brutes de 1976 dans une proportion supérieure à 10% sont les suivantes:

| | Ventes brutes | | Pourcentage | |
|---|---|---|---|---|
| | **1976** | 1975 | **1976** | 1975 |
| Brassage | **$442 765 000** | $380 992 000 | **52,9%** | 52,4% |
| Produits de consommation | **197 824 000** | 187 227 000 | **23,6%** | 25,7% |
| Produits Agro | **196 629 000** | 159 238 000 | **23,5%** | 21,9% |
| | **$837 218 000** | $727 457 000 | **100,0%** | 100,0% |

LOI INTITULÉE THE COMPANIES ACT (COLOMBIE-BRITANNIQUE)

Cette loi exige que les états financiers consolidés comprennent le nom de chacune des filiales, mais elle permet la circulation, à l'intérieur de la province, d'états qui ne se conforment pas à cette exigence.

Ces états financiers consolidés comprennent les comptes de toutes les filiales, mais il n'y a que les principales filiales en exploitation qui ont été mentionnées dans le présent rapport. Une liste de toutes les filiales de la Compagnie peut être examinée au bureau d'affaires de la Compagnie en Colombie-Britannique.

# Sommaire financier des sept dernières années

| | 1976 | 1975 | 1974 | 1973 | 1972 | 1971 | 1970 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| EXPLOITATION (milliers de dollars) | | | | | | | |
| Ventes brutes | **$837 218** | $727 457 | $603 014 | $517 685 | $466 973 | $426 757 | $388 783 |
| Bénéfice avant impôts et participation minoritaire | **41 189** | 37 550 | 40 946 | 37 148 | 33 368 | 33 038 | 34 393 |
| Impôts sur le revenu | **16 741** | 15 122 | 18 801 | 16 750 | 15 996 | 16 753 | 17 908 |
| Bénéfice avant postes extraordinaires | **24 327** | 22 176 | 22 564 | 20 435 | 16 991 | 15 997 | 16 185 |
| Bénéfice net | **26 873** | 22 176 | 22 564 | 17 836 | 13 676 | 15 997 | 17 916 |
| Revenu en espèces avant postes extraordinaires | **45 639** | 38 121 | 39 609 | 32 447 | 27 809 | 24 402 | 24 454 |
| Dividendes versés—actions privilégiées | **2 264** | 2 802 | 2 916 | 2 991 | 3 026 | 3 027 | 3 050 |
| —actions ordinaires | **10 079** | 9 219 | 8 153 | 7 783 | 6 482 | 6 452 | 5 314 |
| Dépenses en capital | **25 956** | 28 328 | 27 415 | 23 086 | 27 456 | 22 760 | 13 410 |
| FINANCES (milliers de dollars) | | | | | | | |
| Fonds de roulement | **90 992** | 54 050 | 67 062 | 43 470 | 39 946 | 38 697 | 19 351 |
| Terrains, bâtiments et équipement—net | **177 647** | 169 211 | 150 723 | 135 740 | 121 945 | 97 913 | 81 916 |
| Dette à long terme | **146 950** | 116 185 | 118 632 | 91 093 | 61 878 | 57 579 | 29 850 |
| Avoir des actionnaires | **$179 437** | $164 904 | $154 170 | $142 671 | $134 732 | $130 164 | $122 857 |
| COEFFICIENT ET POURCENTAGES | | | | | | | |
| Bénéfice avant postes extraordinaires, en pourcentage des ventes brutes | **2,91%** | 3,05% | 3,74% | 3,95% | 3,64% | 3,75% | 4,16% |
| Coefficient de l'actif à court terme sur le passif à court terme | **2,13** | 1,45 | 1,82 | 1,65 | 1,56 | 1,69 | 1,27 |
| Dette à long terme, en pourcentage du capital utilisé | **41,23%** | 37,86% | 40,27% | 36,61% | 29,11% | 27,92% | 17,54% |
| PAR ACTION ORDINAIRE | | | | | | | |
| Bénéfice avant postes extraordinaires | **$2.24** | $2.09 | $2.15 | $1.93 | $1.55 | $1.45 | $1.48 |
| Bénéfice dilué avant postes extraordinaires | **1.89** | 1.84 | 1.87 | 1.70 | 1.41 | 1.34 | 1.36 |
| Dividendes versés | **1.03** | .98 | .89 | .86 | .72 | .72 | .60 |
| Revenu en espèces avant postes extraordinaires | **4.41** | 3.81 | 4.01 | 3.26 | 2.75 | 2.39 | 2.42 |
| Avoir des actionnaires | **14.25** | 12.33 | 11.14 | 9.79 | 8.91 | 8.42 | 7.63 |
| Marge des cours—le plus haut | **21** | 25⅞ | 27⅞ | 31¾ | 25½ | 25¾ | 32 |
| —le plus bas | **$16¼** | $12⅝ | $20¼ | $23⅞ | $20⅜ | $18¾ | $24⅛ |
| STATISTIQUES EN FIN D'EXERCICE | | | | | | | |
| Nombre d'actions en circulation —privilégiées | **1 856 987** | 2 762 918 | 2 869 209 | 2 975 564 | 3 026 026 | 3 026 581 | 3 030 136 |
| —ordinaires, classe A | **9 857 004** | 9 092 440 | 8 964 933 | 9 098 325 | 9 006 528 | 8 988 938 | 8 949 455 |
| —ordinaires, classe B | **392 908** | 251 391 | 239 933 | | | | |
| Nombre d'actionnaires —privilégiés | **4 735** | 5 293 | 5 540 | 5 970 | 6 150 | 6 710 | 6 227 |
| —ordinaires | **9 385** | 9 205 | 9 110 | 9 300 | 9 250 | 9 805 | 8 306 |
| Nombre d'employés | **12 150** | 11 600 | 11 500 | 10 100 | 10 000 | 10 500 | 10 300 |

# Renseignements sur la Compagnie

ADMINISTRATEURS

**M. Bélanger,** Québec
Associé, Bélanger, Dallaire, Gagnon & Associés
Elu en 1972

**J. B. Cronyn,** London, Ontario
Administrateur de compagnies
Elu en 1959

**E. A. Goodman,** Toronto, Ontario
Associé, Goodman & Goodman
Elu en 1966

**A. S. Graydon,** Meaford, Ontario
Président, Parham Investments Limited
Elu, 1952-1954 et 1955

**N. E. Hardy,** London, Ontario
Vice-président du Conseil
John Labatt Limitée
Elu en 1966

**J. D. Harrison,** London, Ontario
Associé, Harrison, Elwood
Elu en 1967

**G. F. Hughes,** Windsor, Nouvelle-Écosse
Président, Ocean Company Limited
Elu en 1973

**R. Lavoie,** Montréal, Québec
Président et Chef de la direction,
Vice-Président du Conseil
Crédit Foncier Franco-Canadien
Elu en 1972

**A. J. MacIntosh,** Toronto, Ontario
Associé, Blake, Cassels & Graydon
Elu en 1967

**A. M. McGavin,** Vancouver, Colombie-Britannique
Président du Conseil
McGavin ToastMaster Limited
Elu en 1969

**J. H. Moore,** London, Ontario
Président du Conseil
John Labatt Limitée
Président du Conseil
Brascan Limited
Elu en 1957

**W. F. Read,** London, Ontario
Vice-président principal
John Labatt Limitée
Elu en 1970

**J. W. Tait,** Montréal, Québec
Vice-président principal
John Labatt Limitée
Président, Les Minoteries Ogilvie Ltée
Elu en 1969

**J. A. Taylor,** London, Ontario
Président du Conseil
The Canada Trust Company
Elu en 1963

**P. N. T. Widdrington,** London, Ontario
Président, John Labatt Limitée
Elu en 1973

**W. P. Wilder,** Toronto, Ontario
Président du Conseil
et Chef de la direction
Pipeline de Gaz arctique canadien limitée
Elu en 1970

ADMINISTRATEUR HONORAIRE

**H. J. O'Connell,** Montréal, Québec

COMITÉS RELEVANT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

*Comité exécutif*

**Membres:** E. A. Goodman, A. S. Graydon, N. E. Hardy, J. D. Harrison, A. J. MacIntosh, J. H. Moore, J. A. Taylor, P. N. T. Widdrington

**Rôle:** Entre les assemblées du Conseil d'administration, le Comité exécutif exerce tous les pouvoirs délégués par le Conseil, sauf les pouvoirs qui doivent être exercés par le Conseil même tel que l'exigent la loi ou les règlements de la Compagnie.

*Comité de vérification*

**Membres:** M. Bélanger, J. D. Harrison, J. H. Moore, J. A. Taylor, W. P. Wilder

**Rôle:** Le Comité de vérification examine l'information financière destinée à la publication et en assure l'exactitude avant de la soumettre au Conseil d'administration. Il examine également, de façon constante, les méthodes de contrôle en vigueur dans la Compagnie.

*Comité consultatif des placements dans les régimes de retraite*

**Membres:** R. Lavoie, A. J. MacIntosh, J. W. Tait

**Rôle:** Le Comité consultatif des placements dans les régimes de retraite fait des études et des recommandations relativement au financement des prestations de retraite pour les employés, au choix des administrateurs des placements et des modes de financement, au revenu de placement prévu et au mode de placements et leur rendement pour chaque régime de retraite en vigueur dans l'entreprise Labatt.

*Comité de la responsabilité à l'égard du public*

**Membres:** J. B. Cronyn, E. A. Goodman, A. S. Graydon, N. E. Hardy, G. F. Hughes, R. Lavoie, W. F. Read

**Rôle:** Le Comité de la responsabilité à l'égard du public étudie la politique et les directives de la Compagnie ayant trait au milieu naturel, social et politique; tout ce qui concerne notamment la main-d'oeuvre, les chances égales d'emploi, la protection du consommateur, les relations publiques, les dons ainsi que les relations avec les gouvernements. Il étudie également les répercussions des lois proposées pouvant avoir une implication sociale pour la Compagnie.

MEMBRES DE LA DIRECTION

**J. H. Moore,** Président du Conseil
**N. E. Hardy,** Vice-président du Conseil
**P. N. T. Widdrington,** Président
**B. G. Brighton,** Vice-président principal
**W. H. Erskine,** Vice-président principal
**R. W. Luba,** Vice-président principal
**D. J. McDougall,** Vice-président principal
**W. F. Read,** Vice-président principal
**J. W. Tait,** Vice-président principal
**C. F. Brown,** Vice-président et trésorier
**T. O. Cadham,** Vice-président
**R. L. Hooey,** Vice-président, Ressources en personnel
**D. C. Kitts,** Vice-président, Secrétaire et conseiller juridique
**J. A. Mennie,** Vice-président, Expansion générale
**G. E. Wilson,** Vice-président, Services d'ingénierie
**M. J. Anderson,** Secrétaire adjoint
**P. J. Jenkinson,** Trésorier adjoint

BOURSES

Montréal, Toronto, Winnipeg, Alberta, Vancouver

AGENTS DES TRANSFERTS

The Canada Trust Company, Halifax, Montréal, Toronto, Winnipeg, Regina, Calgary et Vancouver
The Canadian Bank of Commerce Trust Company, New York, E.-U.A.

PRÉPOSÉS AUX REGISTRES DES ACTIONNAIRES

The Royal Trust Company, Halifax, Montréal, Toronto, Winnipeg, Regina, Calgary et Vancouver
Bank of Montreal Trust Company, New York, E.-U.A.

BANQUES PRINCIPALES

Banque Canadienne Impériale de Commerce
The First National City Bank, New York, E.-U.A.

CONSEILLERS JURIDIQUES

Harrison, Elwood, London, Ontario

VÉRIFICATEURS

Clarkson, Gordon & Cie, Comptables Agréés, London, Ontario

Conception et réalisation de Rolph-Clark-Stone Limitée